

—日本最快破解身体语言的心理书—

每天懂一点
行为心理学

しぐさのウラ読み

[日]匠英一＝著　郭勇＝译



博集天卷 CS-BOOKY

人人都需要便捷的读心术

· 以大家亲身经历的小事为例子，讲解连FBI都要学习的最基本的读心术。

· 教您掌握通过小动作读取真心的技巧，从而消除人际关系中的各种烦恼，也把自己看得更清楚。

提示：本书没准会颠覆你对自己和他人的固有观念哦。



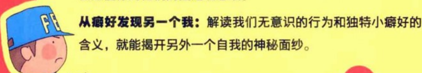
培养犹如FBI般的敏锐洞察力，教您通过小动作捕捉对方的真心

日常生活中的小动作：日常生活中有很多随处可见但又常被人视而不见的小动作，读懂它们的含义就能洞悉别人的心。

商务活动中的小动作：要与客户、部下、同事甚至上司保持良好和谐的关系，正确解读他们的小动作很重要。

男人和女人的小动作：恋爱中的男女会做出很多“耐人寻味”的小动作，他们的内心到底在想什么？

朋友的无意识行为：深入了解朋友无意识的言行和癖好，没准会颠覆你对他们的固定观念哦。



从癖好发现另一个我：解读我们无意识的行为和独特小癖好的含义，就能揭开另外一个自我的神秘面纱。

—日本最快破解身体语言的心理书—

“每天懂一点”轻悦读书系，请认准以下正牌！







上架建议：心理学·时尚读物

ISBN 978-7-5399-4555-2

9 787539 945552 >

定价：28.00元

每天懂一点
行为心理学

しぐさのウラ読み

[日] 匠英一◎著　　郭勇◎译





凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

每天懂一点行为心理学 / （日）匠英一著；郭勇译.
—南京：江苏文艺出版社, 2011.6
ISBN 978-7-5399-4555-2

Ⅰ.①每… Ⅱ.①匠… ②郭… Ⅲ.①心理学-通俗读物
Ⅳ.①B84-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第106666号

著作权合同登记号：图字10-2011-173号
上架建议：心理学・时尚读物



"每天懂一点"轻悦读书系
每天懂一点・行为心理学

著　　者：【日】匠英一
译　　者：郭　勇
责任编辑：刘　霁
监　　制：蔡明菲
策划编辑：李彩萍
封面设计：张丽娜
版式设计：利　锐
出版发行：凤凰出版传媒集团
　　　　　江苏文艺出版社 http://www.jswenyi.com
集团网址：凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
印　　刷：北京京都六环印刷厂
经　　销：新华书店
开　　本：880×1230 1/32
字　　数：240千字
印　　张：7
版　　次：2011年7月第1版
印　　次：2011年7月第1次印刷
ISBN：978-7-5399-4555-2
定　　价：28.00元
（江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换）



前言

如今，手机已经不是什么稀罕玩意儿，随处都能看到边走路边用手机打电话或者发短信、上网的人。在公共汽车或地铁中，更是常能遇到旁若无人大声打电话的人。

手机已经成为我们工作、生活中不可缺少的一种工具。有些人甚至对手机产生了依赖性，时不时就要掏出手机确认一下有没有来电或短信、邮件，否则心里就会不安；还有的人一听到手机铃声，就莫名其妙地紧张。这些行为，大多是无意识的。

除了手机外，环顾一下自己的周围，还能发现许多有趣的现象。比如，在地铁中，先上车的人总会选择最靠边的座位；在地铁站台上等车时，很多男性会模拟高尔夫挥杆练习……这些行为，其实都是人在无意识中做出来的。

我们在日常生活中看见的上述身体动作，心理学认为它们和人们无意识的心理活动存在某种联系。换句话说，如果我们能了解身体动作所代表的含义，便能读懂别人隐藏的心思（无意识）。







比如，语言是靠不住的，因为人可以操纵语言，说出谎话，但人的动作不会做假，只会反映内心的真实想法。

如果您掌握了通过动作读取别人内心的技巧，便可以消除人际关系中的种种烦恼，还能把自己看得更清楚，进一步加深对自己内心的了解。

本书中，将以大家都曾亲身经历的生活小事为例，用心理学的知识和思维模式加以探讨。当然，在不同状态下，人体动作所代表的含义也不同。所以，本书中所阐述的观点和解说，并不是“唯一的正确答案”。重点在于抛砖引玉，教您一种心理学的思维方式。

读过这本书后，如果您能掌握从心理学的视角分析种种表面现象的技巧，并体验到“动作与心理”的有趣联系，我将感到万分欣慰。

匠英一

2011年5月



狐狸想吃葡萄，可是无论如何也够不到。



那葡萄肯定很酸。

‖

它不想承认自己跳不高，所以才会编出葡萄酸的借口。



目录 CONTENTS

CONTENTS



第2章 解读商务活动中的小动作

第3章　解读男人和女人的“真心”

CONTENTS







第4章　解读朋友们的无意识行为

第5章 通过癖好，解读另外一个自我



第1章
解读日常生活中的小动作



本章将选取日常生活中随处可见但又常被人视而不见的各种身体动作，为您进行心理学的解析。相信您读过后，一定会深有同感，“对！对！确实是这么回事儿！”总而言之，如果能注意并了解那些不经意的小动作的含义，就能洞悉别人的内心。

日常生活中的常见行为(1)

对镜子中的自己异常关注

只要有镜子，甚至只要看到能反射出自己影子的东西，比如窗子，人就会不自觉地看上两眼。也有的人会对着镜子反复梳理头发，整理妆容，对自己的样子达到了异常关注的程度。

确认自己的仪容仪表，让人安心

街头的橱窗、地铁车厢的玻璃、公司或咖啡店卫生间里的镜子……在我们身边，随处都有能反射出自己身影的东西。当我们不经意间从这些地方经过时，只要自己的身影进入视线之内，就会不自觉地多看两眼，以检查自己的仪容仪表。这是一种很自然的行为，任何人都会这么做。

看到自己衣冠不整、头发乱了，就会整理好，而且还会对着镜子调整自己的表情。可以说，这是为了给别人留下好印象而做的，是一种必要的社会行为。另外，通过检查仪容仪表，可以确认自己的存在感，这样才会安下心来做下面的事情。

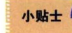
自恋者对别人的眼光很敏感

不过，照镜子也是有限度的，有人爱照镜子就超出了正常的限度。在商场的卫生间中，我们常能见到一些“爱美”的女士像占领地盘一样长时间站在镜子前，整理自己的头发或者补妆。有时，甚至能发现有的女士只是在那里摆弄姿势和自我陶醉。她们这么做，给后面的人造成了相当大的困扰。

对这样的人，周围的人肯定会小声议论，认为她很**“自恋”**。自恋的英语“narcissism”源自希腊神话中的人物“Narcissus”。Narcissus是一位因痴迷于自己的容貌最终溺死的青年。（故事是这样的：Narcissus是一位长相十分清秀的美少年，他对任何姑娘都不动心，只对水中自己的倒影爱慕不已，最终在顾影自怜中抑郁死去。Narcissus死后化做水仙花，依然留在水边守望着自己的影子。）

过分注意自己形象的人，会像Narcissus一样，变得自我陶醉和自恋。

自恋的人对自己的形象非常敏感，也非常在意周围人对自己的评价，还常伴有自卑感。另外，过度沉溺于镜子中的自己，也是逃避现实的一种表现。



判断是否自恋的一个标准，是看照镜子是为了检查仪容仪表，还是陶醉于镜中的自己。

经常照镜子的人一定很自恋吗?

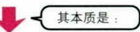


【定期检查自己仪容仪表的理由】

①在意周围人对自己的评价。



②因为想给别人留下好印象。



③得到别人好的评价,可以确认自己的存在价值,获得安心感。



不要成为自恋狂,照镜子确认自己的形象也要有个限度!

日常生活中的常见行为(2)

先坐靠边座位的理由

如果地铁车厢中是空的，先上车的乘客大多先坐靠边的座位。没有人要求乘客非要这么做，但乘客们还是不约而同地这么做。

心理学上的领地意识

在地铁始发站上车的乘客，面对空空的长条座椅，他们会选择坐在哪里呢？前一两位乘客，大多会选择最靠边的座位。接下来的乘客会坐在座椅正中间。后面的乘客才会一点点把座椅“填满”。如果座椅空间比较大的话，乘客都会选择和别人保持一定的距离坐。只有人比较多的时候，才会挤着坐。

从这种行为中，我们可以看到人有一种想确保自己“领地”的心理。每个人都想“保卫”自己身体周围的一定空间，如果有人进入这个空间，我们就会产生压迫感，浑身不自在。心理学将这种“领地空间”称为**私人空间**。

每个人私人空间的范围都不同。比如，性格比较外向、开放的人，私人空间比较小，别人在一定程度内接近自己，也不会觉得不自在。反之，性格中排他性比较强的人，私人空间的范围相对较大，如果有人进入他们的私人空间，他们就会不高兴。

无意识的栅栏

也许有朋友会产生疑问，在空地铁里，坐座椅的中间不也能确保私人空间吗？反正两边都是空的。不过，地铁中会不断有乘客上车，虽然开始时左右两边是空的，但不久后就会被人“占领”。靠边的座位就不同了，至少可以保证单侧不会有人。因此，靠边的座位相对让人安心。

在大都市的地铁里，尤其是上下班的高峰期，简直拥挤不堪，大家肯定会进入彼此的私人空间，甚至发生身体接触。因此，像始发站这样人不多的时候，大家自然会优先选择靠边的座位，以最大限度地避免私人空间被“侵入”。由此可见，优先选择靠边的座位，是因为大家都不喜欢私人空间被人“侵入”。

小贴士 据研究发现，性格中带有暴力倾向的人，私人空间的范围一般是普通人的两倍。

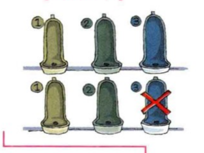
人类的领地意识

【地铁座位】



①第一位乘客坐在了靠边的座椅上。
②第二位乘客坐在了另一端靠边的座椅上。
③第三位乘客坐在了座椅的正中央。

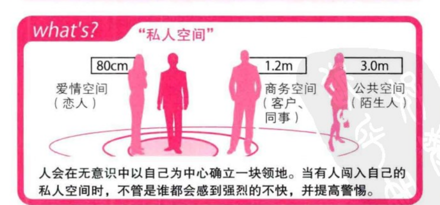
【男厕所中】



如果①号小便池有人，那么下一个人肯定用③号小便池。
如果③号小便池有故障，而①号又有人在用的话，那后面来的人只能使用②号。实验发现，使用②号的人排尿时间会比平时短。

以上都是防止别人"侵入"自己私人空间的一种防卫心理的体现。

what's? "私人空间"



人会在无意识中以自己为中心确立一块领地。当有人闯入自己的私人空间时，不管是谁都会感到强烈的不快，并提高警惕。

习惯把发票揉成团的人精神压力较大

付款的时候，一般都会收到购物小票或发票。有的人会在不经意间把它们揉成团，这是为什么呢？

把发票揉成团的原因

在超市的收银台，经常能见到把购物小票或发票揉成团或刺啦撕碎的人。这样的人大多精神压力比较大，或者存在某种欲求不满。

如果能找出产生精神压力的原因并加以解决当然好。然而，没法解决的话，人就会寻求其他方式来发泄。比如把发票或稿纸揉成一团，似乎能让情绪平静一些。这种借助其他方式来发泄情绪的行为，心理学称为**“转移行为”**。

把情绪发泄到小纸片上，显然不能从根本上解决问题，甚至也不能给人带来多大的快感，但很多人就是忍不住要这么做。

找到适当的方式确实有助于消解精神压力

转移行为的具体形式因人而异，而且即使是同一个人，在不同情况下使用的发泄方式也不同。比如，影视作品中常见的夫妻吵架，经常会出现把盘子、杯子摔得粉碎的镜头，这就是转移行为的一种。因为发泄情绪的对象是完全没有关系的事物，所以也可以说是一种乱发泄。

不过，如果能在了解自身精神压力原因的基础上，通过转移行为很好地发泄负面情绪，那么这样的转移行为就是一种健全的精神压力消解法。比如，心存不满的时候去拳击俱乐部用力打沙袋，锻炼身体的同时还发泄了情绪；再比如，焦躁不安的时候用抹布把家里的地板、家具都擦一遍，也有助于让内心平静下来。然而，不自觉地把发票揉成团，或者做出其他过激行为，大多是因为精神压力过大，又没找到正确的疏解方式，才会难以自制地做出这样的转移行为。

小贴士 在日常生活中经常难以自制地做出转移行为的人，多属于性格敏感型。他们容易积压精神压力，也容易忧虑。

生活中常见的乱发泄行为





为什么有的人习惯把发票等揉成团呢?



因为他们心中积压着某种精神压力，想借此发泄一下。

人会在精神压力积累到极限或大爆发之前，寻找某种方式来缓解内心的焦虑。

这就叫做"**转移行为**"。

what's? **"转移行为"**



有时，人不愿直面精神压力的根源，转而寻找其他不相关的方式来消除内心的焦虑。

日常生活中的常见行为(4)

一摸方向盘就性格突变的人

有的人平时性格温厚随和，可一旦开起车来，就像变了一个人：不遵守交通规则，左冲右突，还对其他驾驶员乱爆粗口……为什么会发生这种变化呢？

“人车合一”的错觉

开车的时候，难免会遇到堵车、被别人强行超车、遭遇紧急刹车等影响心情的状况。面对这些情况，还能保持平和心态稳健驾驶的人，才是成熟的驾驶员。但是，很多开车的人无法达到这个境界，每每遇到这种情况，顿时就会有一股无明火从脚底直冲头顶。他们要么对其他驾驶员破口大骂，要么左冲右突，甚至冲到前面，不惜违反交通规则对其他车辆进行报复。这种人在英国被称为**“Road Lazy”**。本来温厚随和的人，为什么会发生如此大的性格突变呢？他们开车时，究竟是怎样一种心境呢？

有一种说法认为，这样的人在开车时，产生了一种“人车合一”的错觉。前面讲过，每个人都有自己的私人空间，如果把比人体大很多的汽车错误地认为就是自己身体的话，那么，这个私人空间的范围也会成比例地放大。

与私人空间入侵者开战

心理学家**C.金**分析说：“驾驶员之所以会有这种行为，是因为当有他人闯入自己的私人空间时，在肾上腺素的刺激下，人会变得具有攻击性。”

确实，当有汽车从旁边靠近，准备加塞到自己前面时，人就会感觉他们侵入了自己的私人空间，因而产生压迫感。所以，为了夺回自己的领地或者防止他人侵入，我们就会做出危险的驾驶动作。

然而，这样开车不仅给自己带来了极大的风险，还会产生一系列连锁反应。比如，对侵入的驾驶员破口大骂，这样做只能使自己进一步丧失理智，带来更大的危险。

特别是平时精神压力比较大或者容易紧张的人，即使平日里性格温和，在开车时也会变得暴躁起来。

小贴士 当自己的前面是一辆高级汽车的时候，大多驾驶员都有小心驾驶的倾向，更不会按喇叭。因为看到高级汽车，会想象里面的乘客具有较高的社会地位，因而产生敬畏心理。

汽车甚至能改变人的脾气秉性?



"人对人"的时候

在公众场合，面对陌生人时，人的私人空间半径为三米左右。





"车对车"的时候

如果产生"人车合一"的错觉，把汽车当做自己的身体，那么私人空间也会相应扩大，毕竟汽车比人体大很多。

【心理学家 C. 金的观点】

对闯入自己私人空间的人进行报复。





塞车、因施工临时交通管制等造成的焦躁情绪







对于侵略者的挑衅，我们体内会分泌大量的肾上腺素，命令我们去应战。 ➡ 攻击性!!

日常生活中的常见行为(5)

在自动扶梯上还要自己上楼梯的人

虽然没什么急事，但乘坐自动扶梯时，还是会在左侧不停地自己上楼梯，超过站在右侧的人。这是一种什么心态呢？

步调被打乱就会焦躁不安的人

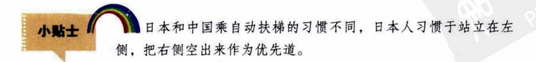
按照一般的规矩，乘坐自动扶梯时，人应该靠右侧站立，把左侧的位置空出来留给有急事的人跨步上楼梯。不过，有些人即使没什么急事，一上自动扶梯也会从左侧匆匆地迈步走上楼梯。一般来说，这样的人性格都比较急，而且缺乏协作性。当他们从左侧上自动扶梯时，如果有人不守规矩站在左侧挡住去路，或者站在右侧的乘客行李太多把左侧的优先道挡住的话，他们就会出现焦躁不安的情绪。因为无法继续走上楼梯，他们的步调被打乱了。

本来，并没有人规定乘坐自动扶梯时应该站在右侧，把左侧空出来让给有急事的人优先上楼。而且，出于安全的考虑，在商场和地铁站等有自动扶梯的地方，一般还会通过广播劝告大家在自动扶梯上不要随意走动，以免发生危险。尽管如此，在自动扶梯上还是有人见不得左侧的通道被人堵塞，他们心中暗自抱怨："有没有常识啊！"然后，不耐烦地站在后面。

竞争意识的体现

在自动扶梯上还会自己上楼梯的人，大多竞争意识较强。在自动扶梯上行走，再加上自动扶梯本身也在上升，速度还是相当快的。而且，还在不断超过站在右侧的人。这时，**他们心中便会产生一种优越感"我比较快"。无形之中，一种"不愿输给任何人"的竞争意识就得到了满足。**

像这样，本没必要那么着急，但在自动扶梯上还要自己迈步上楼梯的人，一般都非常固执于自己的步调，不知不觉间就会丧失为别人着想、关心他人的精神。因此，也可以说，他们是优先考虑自己心情的自我中心主义者。



日本和中国乘自动扶梯的习惯不同，日本人习惯于站立在左侧，把右侧空出来作为优先道。

在自动扶梯上超越别人所体现出来的心理

为什么有的人没有急事，也会在自动扶梯的优先道上匆匆上楼梯？





想按照自己的步调前进！

总是优先考虑自己的感受。



自我中心？



总想领先于他人！

在自动扶梯上，超越别人使自己获得优越感。



竞争意识强？

站在自动扶梯上的位置与性格之间的关系

站在正中间的人

根本没想过给有急事的人让出空间，使其优先通过。或者本来就是想把路堵住。

॥

缺乏协作性



靠右站立的人

即使后面没有人想超过自己，也会自然地靠边站立，留出空间让人通过。他们会为别人着想，想和别人保持良好关系。

॥

具有协作性

站在自动扶梯中间的人，不会考虑别人的心情和感受，缺乏与人协作的能力；靠边站立的人会替别人着想，善于和他人协作，具有团队精神。

日常生活中的常见行为(6)

“先来一杯啤酒”的理由

辛苦工作了一天，晚上下班回家途中，约上三五好友小酌几杯是一件多么惬意的事啊！稍微留意一下您会发现，到了酒馆大多数人都会“先来一杯啤酒”。即使是“白酒党”或“红酒派”，第一杯也大多会点啤酒。

下班后小酌的第一杯

对上班族来说，每天最幸福的时刻，莫过于下班后约上三五好友到小酒馆喝酒了。我们留心观察会发现，他们到酒馆后第一句话大多是“先来一杯啤酒”。询问其中的原因，他们会回答，“考虑点什么菜太麻烦，姑且先来一杯啤酒放松一下”或“第一杯酒大家一起干杯的感觉很好”等。实际上，原因并非如此，其中还隐含着某种心理含义。

根据美国社会调查研究所的调查，**喝啤酒是一种寻求开放感的行为**。当工作结束后，人想寻求放松的时候，喝白酒比较过瘾，红酒比较有情调，威士忌、烧酒等也都是不错的选择。然而，这些酒都需要心情平静后慢慢品味。所以，人刚进酒馆，一般都会先来一杯啤酒歇一口气，先平静一下心情，然后再进入“正题”。

“呜啊”的含义

点的啤酒端上来后，有的人会一饮而尽，即使不喝干，至少也要喝一大口。然后，会无意识地发出“呜啊”或“哇”的一声。这是把精神压力释放出来的信号。

形容放松的语言中，有一个叫做“松一口气”或“吐一口气”。就是说，人在呼出一口气的时候，会感到放松。确实，当人发出“呜啊”一声的同时，也呼出了一口气。实验一下您就会发现，此时僵硬的肩膀就会放松下来。然而，如果是招待客户的宴会，喝啤酒后一定不要发出“呜啊”一声。不管喝得多么高兴，也不能表现得太过放松，毕竟对面坐的是客户。

通过喝啤酒寻求开放感，然后“呜啊”一声，使身心得到放松。现代男人，就是靠这种方法卸去一身的疲惫，为明天培养奋勇向前的冲劲。

小贴士 泡澡时，人也会发出“呜啊”或“啊”的声音，和喝啤酒后发出声音的理由是一样的。这些都是极度放松时的感叹词。

喝啤酒能让心情放松?!



【美国社会调查研究所的调查结果】



（喝啤酒） （轻松惬意）

啤酒是一种让人放松的饮料，所以当人想放松身心、寻求开放感的时候，自然首选啤酒。

实际喝下去的话……



喝下去之后发出“呜啊”一声，是人身心得到放松的表现。“松一口气”也是同样的道理，当人呼气的时候，身体的很多地方都会放松下来。

日常生活中的常见行为(7)

用雨伞进行高尔夫挥杆练习的大叔们

在地铁月台或公交车站，常能见到上了年纪的大叔在等车时，用雨伞或卷成筒的报纸进行高尔夫挥杆练习。在这种行为的背后，隐藏着大叔们痛苦的心情。

逃避现实的一种方式

在地铁月台或公交车站，常能见到上了年纪的大叔在等车时，用雨伞或卷成筒的报纸进行高尔夫挥杆练习。我们都以为他们是狂热的高尔夫迷，事实也许并非如此。

从心理学的角度分析，这是一种**逃避**现实的行为。所谓逃避现实的行为，就是对不想接受的某种现实，无意识中用完全没有关系的行为转移自己的注意力。

如果用深层心理学分析人的内心，人的心分为直接受欲望驱使的**“本能的自我”**和遵守社会规则和规律的**“理性的自我”**，而这两个自我都受**“自我意识”**控制。只有当自我意识能够很好地调节本能和理性的时候，人才能安定地度过每一天的生活。但是，本能和理性的平衡常会出现被打乱的情况，而逃避就是想找回平衡的一种心理活动。

大叔们很疲惫

我们再回到大叔们滑稽行为的话题上。地铁月台和公交车站是等车的场所，他们将在这里乘坐地铁或公交车，赶往公司上班，或下班回家，而且每天如此。

也就是说，如果早晨上班时间看到大叔们的逃避行为，那说明他们心里“不想去上班”；而傍晚下班时看到大叔们的逃避行为，则说明他们心里“不想回家”。

换句话说，大叔们并不是单纯地喜欢高尔夫球，而多半是对工作或家庭抱有不满情绪。

小贴士 那些“宅男”不愿接受现实世界，整日把自己关在家里玩电动游戏或上网，他们的这种行为也是一种逃避。


在地铁月台练习挥杆，是逃避现实的一种行为
喔～
一杆进洞！
厉害！
咻
漂亮！
好球！
大叔们是怎样
一种心情呢？
唉～
不想去公司
上班
不想回家
想从“不得不上班”、“不得不回家”的现实中逃离出去。
这就叫做“逃避现实”。
what's?
“逃避”
痛苦
难题
对于现实生活中的不安、痛苦等，采取回避的态度，转而把精力倾注到其他不相关的领域中。

日常生活中的常见行为(8)

“工作和我，到底哪个重要？”

“工作和我，到底哪个重要？”我想，大多数男性都被问过这个问题吧。如果回答不好的话，会让提问的人更加生气。

这是不能回答的终极难题

A小姐和B先生相恋并交往了三年多。一直以来，两人的感情都非常融洽，是一对令人羡慕的情侣。然而，由于B先生最近工作很忙，两人在一起的机会少了许多。

连续的加班使得B先生非常疲惫，即使在难得的约会中，B先生也显得心不在焉，根本无法专心听A小姐说话。

一直忍耐着的A小姐终于爆发了，抛出了一个爱情上的终极难题：“工作和我，哪个重要？”B先生该怎么回答呢？

不管选哪个，她都不会满意

对于这样一个问题，如果只从题干提供的两个选项中选择，那就完蛋了。如果回答“工作”，将使两人的关系出现裂痕，而且难以修复；如果回答“你”，将可能遇到更大的难题，“那么，下周末陪我出去旅行吧？”那么，B先生究竟该怎么办呢？首先，应该思考一下，女朋友为什么会提出这样的问题。

其实，这个问题的关键在于男女爱情表达方式的差异。男性大多认为，拼命工作是让对方幸福的一种方法，而女性则倾向于用交流的密度来衡量爱情的亲疏。也就是说，A小姐觉得B先生没有时间陪自己，是因为对自己失去了兴趣，爱情变淡了，所以感到非常寂寞，于是提出了那样的问题。

在这个问题的背后，实际上是一种**“请关心我！请珍惜我！”的撒娇心理**在起作用。所以，B先生最好的回答应该是：“让你感到寂寞，非常抱歉！”然后，用一个温暖的拥抱融化女朋友心中的孤寂。而且，今后还要尽量多抽出时间陪陪女朋友，用实际行动来解决问题。

小贴士 对于女性婉转的表达方式，男性不善于理解，更不善于回答。如果女性能更加直接地表达心情，比如，直接把“我很寂寞”的感受说出来，将大大降低男女吵架的概率。

为了不让女朋友提出难以回答的终极难题

嗯？嗯……

工作和我，到底哪个重要？

各自的真实心情

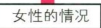
太不讲道理！



我为了她而拼命工作，她却……

他没有以前对我好了，难道是爱情变淡了？

男性的情况



用成果（工作、物）来表达爱

用交流来表达爱





理解男女之间爱情表达方式的差异，相互谦让、相互妥协，就可以避免不必要的争吵！

日常生活中的常见行为(9)

一边打电话一边信手涂鸦的原因

有时，我们会一边打电话一边无意识地信手涂鸦。其实，这是消除精神紧张的一种行为。

正在接听一个无聊的电话

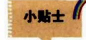
在公司里，您应该见过有同事一边和客户打电话，一边用笔在纸上信手涂鸦的情景。除了涂鸦外，还可能一边打电话，一边反复地把桌子上的东西从左边移到右边，再从右边移回左边，甚至干脆开始整理自己的桌子。其实，这些行为的背后隐藏着同一种心理状态。

这种无意识中消除紧张或不安的举动，心理学称为**“代偿行为”**。例如，打电话时，对方因为愤怒而不停地向我们咆哮，我们恨不得马上把电话挂断，但有时又不敢这么做，于是便会产生精神压力。**为了减轻自己的精神压力，我们的手会无意识地动起来，以便给大脑一些刺激。**然而，和好朋友打电话聊得非常高兴时，基本上不会出现代偿行为。这也可以从一个侧面证明，代偿行为的目的就是为了缓解精神紧张。

要注意约会对象的手部动作

在冷饮店，反复摆弄吸管；在咖啡厅，没完没了地用勺子搅拌咖啡；在饭店里，把一次性筷子的包装袋折得很小……这些都属于代偿行为。如果您约会的对象出现了类似行为，那您可要注意了。

约会时，如果发现对方出现了代偿行为，那说明他（她）感到很无聊，对这个约会不怎么感兴趣。不过，对方并没有清楚地意识到自己内心的无聊感，做出的代偿行为也是无意识的。如果我们不想办法吸引对方的注意力，他们的代偿行为将会一直持续下去。在这种情况下，如果通过改变话题还不能吸引对方的话，就要想方设法引导他（她）说话，或者干脆换个地方约会。



也有学者认为，女性在和恋人通电话的时候，用手指揉搓电话线的行为，其实是一种自慰行为。

缓解精神紧张的行为



心中的不满和紧张感不断升级，烦到不能忍受。

为了缓解心中积累的紧张感，人会无意识地活动手。这种行为称为“**代偿行为**”。

日常生活中的常见行为(10)

一身名牌的人缺乏自信?

有些人头上戴的、身上穿的、脚下蹬的，一身都是名牌。实际上，这些人中不少都有自卑感。

穿名牌是有钱的象征?

太阳镜、提包、手表、衣服、鞋子……不少人把自己从头到脚用名牌武装得严严实实。而且，越是这样的人，越喜欢那种带有大LOGO的名牌产品，因为这样就能让别人一眼认出这是名牌。看到满身名牌的人，我们通常会认为他们很有钱，而且充满自信，实际上并不完全是这样。

名牌商品，是一种获得社会认可和好评的商品，购买名牌商品又叫做**“显示性消费”**。很多人购买名牌商品的目的是想向周围的人炫耀，他们心中在想：“你们看！我拥有如此高品质的东西！”

在人的内心中，都有一个自己的理想形象。比如，有的人想成为富翁，有的人想在工作中做出成绩，有的人想变得更帅、更漂亮……为此，人们应该努力学习、工作、运动或减肥等，付出必要的努力。然而，穿着、佩戴名牌商品，能让人轻松获得梦想成真的感觉，而且还能向别人炫耀。

名牌，谁都认识

不管是什么人，都有一种渴望得到他人认可的“承认需求”。喜欢追求名牌商品的人，大多是承认需求比较强烈的人，因为他们对自己缺乏自信。他们认为，虽然自己没什么实力，但如果用众人皆知的名牌商品包装自己，就能得到周围人的认可。像这种通过其他手段弥补自己的自卑感，并想借此获得他人认可的行为，叫做**“间接性自我展示”**。

小贴士 过分炫耀自己的头衔和经历的人，也属于间接性自我展示欲望强的类型。

追求名牌的心理



理由之一 **想比别人更优越!**

有些人通过穿着、佩戴得到社会认可的名牌商品,感觉自己比别人优越,因而安心。

理由之二 **想得到别人的认可!**

有些人为了弥补自己强烈的自卑感,想借助名牌商品提高自己的地位。

日常生活中的常见行为(11)

考试前一天晚上还通宵看漫画的原因

为什么越忙的时候，越容易被其他事情分心呢？明知道不能这样做，可是说什么也停不下来，其中到底有怎样的原因呢？

一上手就停不下来

A同学明天要参加一个重要的考试，于是她决定："明天就要考试了，今天晚上集中复习一下，然后早点上床睡觉。"这个想法非常不错，可一坐到书桌前，看到桌上有一本看了一半的漫画书，就随手拿了起来。本想看完这半本书就学习，可没想到一发不可收拾，A同学用整夜时间把家里所有的漫画书都看了一遍。在这个过程中，她不停地告诫自己："看完这本就不看了。"可无论如何也停不下来，就像中了魔咒一样。

为自己制造借口

和上面的例子类似，有的人面临一项紧急的工作要做，可他却能放下工作开始打扫房间。这种令人不可思议的行为，心理学称为**"自我妨碍"**（self-handicapping，也叫自我设阻、自我设限）。

对于眼前的事情，因为没有自信一定能取得好的结果，所以会预先为自己制造不利状况，以便日后真的失败时，**好有借口为自己辩解**。换句话说，就是在无意识中先设置一条"预防线"，以便日后为自己辩解。"考试没及格，是因为前一天晚上看了太多漫画"，这样想能让自己的心里舒服一些，因为人不愿意接受自己能力不足的现实。

美国普林斯顿大学的研究人员曾对学校游泳队的队员进行过一项调查。结果显示，平时喜欢找借口为自己辩解的队员，在重大比赛前都不会增加训练量；反之，平时不常为自己辩解的队员，在大赛前总会增加训练量，以提高比赛成绩。

由此可见，平常爱为自己辩解的人，进行自我妨碍的倾向比较强。也就是说，越是对自己的能力缺乏自信的人，越是害怕失败，因此会事先制造不利于自己的条件，以减轻失败给自己造成的心理伤害。

小贴士 去卡拉OK唱歌时，总有人会提前宣布："我今天感冒了，喉咙不是很舒服。"这也是一种自我妨碍行为。


为自己制造不利条件的理由
考场
昨晚，看了一整晚漫画书～
啊？你还真有闲心啊！
真实的心情是……
考试考不好是因为前一天晚上看了太久的漫画！
其实我本来的实力很强，不看漫画的话，一定能考好！
为什么要给自己制造不利条件？
理由之一 减少失败造成的冲击，防止自己心理受挫！
理由之二 如果成功了，就说明自己很优秀！
越是对自己缺乏自信的人，自我妨碍的倾向越强！

日常生活中的常见行为(12)

经常检查手机的人

在地铁或公交车上，只要有时间就会把手机掏出来检查一番，看看有没有未接来电或未读的短信，否则就会坐立不安。这样的人越来越多，这是为什么呢？

不远不近的关系

叔本华曾经讲过一个很好的寓言故事。在寒冷的冬天，有一群豪猪为了取暖而拼命凑在一起。当它们挤成一团时，身上的刺就开始相互刺伤，于是不得不分散开。可寒冷再一次把它们聚集到一起，于是同样的事情又发生了……美国精神科医生**柏拉克**把这种现象套用到现代人际关系中，将其命名为**“豪猪的困境”**。仔细想一想，确实如此：如果人和人靠得太近，可能会相互讨厌；如果离得太远，又会感到寂寞。现代人和豪猪一样，也掌握不好彼此之间的距离。

对身陷这种困境而烦恼不已的人来说，手机成为与别人保持适当交往距离的唯一工具。因此，他们会非常留意手机是否有来电或短信，而且不仅在闲暇时，即使在繁忙的工作中，也会频繁地检查手机。

没有手机就会陷入不安中

对很多现代人来说，如果出门忘带手机或者手机丢了，会感到难以名状的紧张与不安。当然，对任何人来说，没有手机都会觉得不方便，只是严重程度有轻有重。有的人手边没有手机的话，就会坐立不安，甚至感觉自己被全世界遗忘了，这就有点过度了。

实际上，这样的人一般不善于和人面对面地交往，为了消除人际交往中的不安感，他们对手机产生了依赖。只要和别人交换了电话号码，以后就会只靠电话联系，要么打电话，要么发短信。时间一长，也许连对方长什么样都忘记了。只要经常能看到对方的短信，就觉得他是自己的好朋友，于是就安心了。

小贴士 在日本，从原则上讲，在地铁内是不允许接打电话的，接打电话会被乘务员劝阻。有的人还是会接打电话，不过也有的人会自觉关机。总之，从地铁中对待手机的态度，也能反映出一个人的性格。

现代人的手机依赖症

【柏拉克的理论】

- 靠得太近 ➡ "可能会受到伤害"的恐惧感。
- 离得太远 ➡ "一个人好寂寞"的孤独感。



柏拉克将这种现象命名为"**豪猪的困境**"。



因为害怕与人面对面地交往，于是对打电话和发短信产生了依赖！

what's? "豪猪的困境"

好冷！

哆嗦

好痛！

好痛！

离开觉得冷

↕ 困境

靠得太近又刺得痛

||

这个故事是叔本华讲的

[不管是异性还是同性，在各种各样的人际关系中，把握不好距离，就会感到非常苦恼。]

事后诸葛亮，“所以我就说嘛……”

事情已经结束，说什么都晚了，可偏偏就有喜欢这时发表意见的事后诸葛亮。这种好强、不服输的行为背后，隐藏着一个怯懦者的真实面目。

当初也认可了别人的意见，事后却不承认

某公司举行员工运动会，总务部派出一支队伍参加接力赛跑。其中A君说：“我跑得比较慢，让我跑第三棒吧。”于是，参赛队员围绕顺序问题展开了争论，最后决定让A君跑最后一棒。他们的战术是让前三棒的人尽量快跑，争取更多的领先优势，以给最后一棒的A君赢得更多的心理优势。

然而比赛中，事情并没按预期的发展。总务部的前三名选手表现都很出色，当把接力棒交给最后的A君时，还处于第一的位置。可是，A君接棒后不断被人赶超，最后只获得了第三名。当大家都在为失败感到懊恼时，队伍中的B君却开口说道：“所以我就说嘛，当初我就不同意让A君跑最后一棒。”事实上，当初在大家讨论出场顺序的时候，B君也认可了大家的意见，那么为什么现在却不承认而且还编造出一些借口呢?

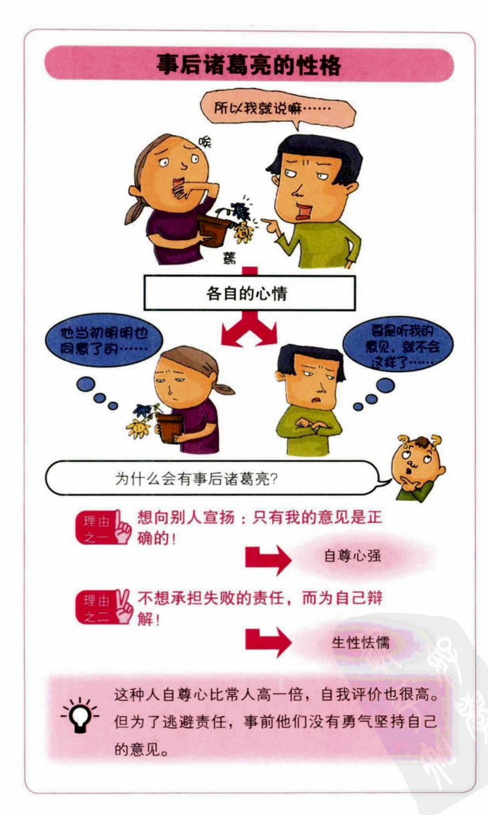
害怕自己失败

像B君这样，看到别人失败就说“所以我就说嘛”的“事后诸葛亮”不在少数。这种人一般具有**确信自己永远正确而且争强好胜的性格。**他们虚荣心强，希望得到别人的尊敬和认可。

可是，在大家商讨对策的时候，他们没有坚持己见和说服别人的勇气。这是因为，他们担心一旦大家采纳了自己的意见而失败的话，自己将无地自容。

因此，“所以我就说嘛”，只是结果出来之后才敢说出口的台词。不过，他们并不甘于沉默，而且也不喜欢被别人无视，总想说点什么以引起别人的注意。说句难听的，其实这是怯懦内心的一种外在表现。

小贴士 当事后诸葛亮说“所以我就说嘛……”时，如果我们反驳他，“你当初不是也同意大家的意见吗？”这样可能会引火上身。因此，对他们的话还是左耳朵进右耳朵出比较好。



这种人自尊心比常人高一倍，自我评价也很高。但为了逃避责任，事前他们没有勇气坚持自己的意见。

日常生活中的常见行为(14)

男性失恋后不容易恢复的原因

当一段恋情结束后，男性比女性更不容易恢复。要么把自己关在家里不出门，要么借酒浇愁，要么在朋友面前发牢骚……

似乎永远长不大

失恋后，女性可能会大哭一场发泄情绪，然后很快走出悲痛，投入下一段爱情中。可不少男性在失恋后，终日魂不守舍，甚至哀哀怨怨，看起来更像“女人”。你知道吗？这种现象和男女的大脑构造有关，而且是难以改变的。

由于大脑结构的差异，方向白痴或路痴多发生在女性身上。相比之下，男性的空间认知能力要强很多。因此，男性大脑中能够更加清晰地构筑现实的故事。比如，失恋后，男性的脑海中可能会反复浮现出如下场景：如果我当时向她道歉的话，她可能会原谅我，也不至于走到今天的地步……虽说空间认知能力强是好事，但如果用在这里的话，就会让男性陷入失恋的悔恨中无法自拔。

女性就不同，她们随机应变的能力更强，更能适应生活模式的剧变。因此，女性失恋后更容易获得新的爱情。

喋喋不休地说前任女友的坏话

另外，分手后，也有不少男性会到处说前女友的坏话。其实，这并不是因为记恨前女友，而应该说是一种不成熟的表现。分手、被甩，是一个非常痛苦的现实，任何人都不可能轻松接受。所以，有一些男性**为了保持内心的平衡，**会对自己说：“她性格实在太差，分手是件好事。”

像这种把自己的行为正当化的做法，理论上叫做**“消除认知的不协调”**。简单地说，就是因为“不服输”，所以想方设法地进行自我保护。从这一点来看，这也是人想走出阴影、恢复正常的一个证据。实际上，当失恋的男性找到新女友后，就不会再说前女友的坏话了。

小贴士 与心爱的人分手，人内心的平衡会被打乱。而消除认知不协调的行为，正是找回心理平衡的一种自我防卫手段。

说前女友坏话的原因

童话《吃不到葡萄说葡萄酸》







那葡萄肯定很酸。

狐狸想吃葡萄，可是无论如何都够不到。

它不想承认自己跳不高，所以才会编出葡萄酸的借口。

说前女友的坏话





她乱花钱，又不会做家务。

深爱的女友突然把自己给甩了。

不想承认自己缺乏魅力，所以用一些牵强附会的理由贬低对方。



要想保护自己的自尊心，请用适当的理由，不要编造牵强附会的理由中伤别人。

日常生活中的常见行为(15)

看到有人排队也想加入其中的心理

有人为了吃到一碗拉面，会花一两个小时排队等候。忙碌的现代人，怎么会那么喜欢排队呢？

和大家一样，就能安心

最近，有些人气拉面店的生意非常火暴，据说店门前每天都会排起长龙。如果没看到电视和杂志上的相关报道，我真不敢相信排队等候的人竟然如此多。为了吃一碗拉面，人为什么会花一两个小时排队等候呢？

只因为拉面非常好吃？或者对拉面店怀有好奇心？其实，众多人排队的原因并没有这么简单，这是心理学上一种 **“同调行为”** 的具体体现。在人的心里，都想和多数派保持步调一致。

社会心理学家**米尔格拉姆**曾经作过一项实验，他请来几名“托儿”站在街上，向一幢高层建筑张望，然后观察路人会作出怎样的反应。其实，那幢高层建筑上并没有什么特别的东西。然而，当有三名“托儿”同时向楼上张望时，**有六成的路人**会停下脚步向楼上张望；当“托儿”增加到五个人时，八成的路人都会往楼上望。排队也是同样的道理，当看到那么多人都在排队，自己也不想落单，和大家采取同样的行动才会感到安心。

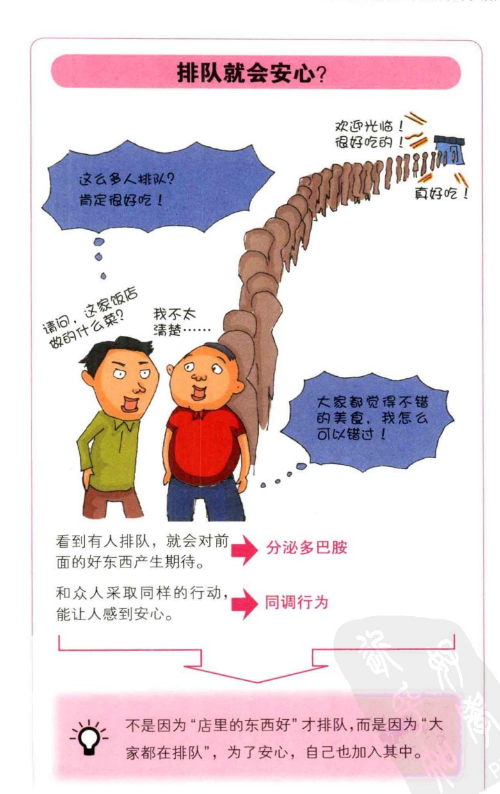
等得越久，期望越高

另外，还有一个不可思议的现象，那就是在排队的人中，竟然有不知自己为何而排的人。如果问他们：“你知道你排队等候的饭店是做什么菜的吗？”他会回答：“不知道。”而且，队伍越长越能激发人们排队的愿望。排队的长龙好像在说：“快来吧，前面有好东西！”让人对前面的东西产生强烈的期待。

看到很多人排队，能刺激人大脑内一种名为“多巴胺”的激素分泌，这种物质具有使人兴奋的作用。**喜欢排队的人，只要一看到队伍，脑内就开始分泌多巴胺，于是不自觉地加入队伍中去了。**有的商家就利用了人们的这种心理，在开业时会专门找一些“托儿”来排队。

小贴士 在很多经营同一种商品的商店中，人们议论较多的店往往生意比较红火。这也是同调行为造成的结果。

排队就会安心？



看到有人排队，就会对前面的好东西产生期待。 ➡ **分泌多巴胺**

和众人采取同样的行动，能让人感到安心。 ➡ **同调行为**

不是因为“店里的东西好”才排队，而是因为“大家都在排队”，为了安心，自己也加入其中。

人总容易被“好听的”欺骗

其实，骗子们的话并不高明，无非是一些“好听的漂亮话”，比如某某投资能赚大钱之类的，可很多人就是会上当受骗。当他们被骗得血本无归时，才反省：“如果当初稍微怀疑一下，就不至于落到这样的下场。”

容易受骗的人和不容易受骗的人

以“可以赚大钱”、“回报率很高”等好听的漂亮话募集钱财，然后卷款逃跑的骗子有很多，而且屡屡得手。电视、报纸、网络中经常报道这样的案件，按理说，人们应该具有较高的警惕性才对，可现实中受骗的人依然在增加。俗话说，“好听的话背后总隐藏着什么”，一般人听到有轻易就能赚大钱的机会时，心里大多会怀疑：“世间哪有这等好事？”那么，为什么还有那么多人上当受骗呢？其实，容易受骗的人与不容易受骗的人之间，存在着某种决定性的差异，那就是自尊心的强弱。

所谓自尊心，就是人对自己的信任感和自豪感。自尊心强的人，给人一种傲慢的印象，适当的自尊心有助于我们在社会生活中作出正确的判断，而且是保持精神健康不可缺少的要素。另一方面，自尊心较弱的人，在与人交往的过程中总是处于被动地位，对别人的话也容易全盘接受。对人自尊心的分析，叫做**自尊心假说**。

容易听从权威人士的话

自尊心较弱的人，容易对有权威的人或者比自己地位高的人产生信任感，而且，对他们说的话会不假思索地全盘接受。即使这种权威、地位是伪造的，自尊心弱的人也难以看穿。因此，当骗子装出一副权威人士的样子说“回报率高，资金能翻番”等好听的骗人话时，他们会毫不犹豫地听信，接下来当然会被骗得很惨。

人如果不学会用自己的意识去看透事物的本质，就会不停地上当受骗。由此可见，为了保护自己，自尊心是一个人不可缺少的。

小贴士 自尊心较弱的人，说好听的叫做憨直的人。如果没有别人的意见，他们就无法自己作出判断。因此，从这个角度来看，他们也是依赖性较强的人。

自尊心强弱的特征对比





自尊心弱的 A 君

- 总是处于被动地位
- 容易被人左右

自尊心强的 B 君

- 负责任地行动
- 对自己的言行充满自信

以上两人对待权威人士意见的态度



认为“他说得一准错不了”，而不假思索地全盘接受。

不会简单接受，如果发现矛盾点或可疑点，会进行反驳。



因为对自己的能力缺乏自信，当遇到比自己“强”的人时，容易上当受骗！

这种分析叫做“**自尊心假说**”。

日常生活中的常见行为(17)

为什么老把雨伞忘在地铁里?

有不少人在下了地铁后才意识到，自己把雨伞或书等遗忘在地铁里了。我们从心理学的角度来分析一下这种“健忘”行为。

固有的习惯会妨碍记忆

早上出门时天在下雨，于是带了雨伞去赶地铁上班。到站后匆匆下车，等车门关上，才突然意识到自己把雨伞忘在车厢里了。

每天上班都会在同一个车站下车，因此这个车站在我们的脑海中已经成为一个固有事物。不可思议的是，即使在地铁中打盹睡着了，当快到目的地时，我们也会自然醒来。可是，为什么会在下车时把雨伞等物品遗忘在车厢中呢？这是因为，“习惯中的车站”妨碍了我们的记忆。在我们的大脑中，“当意识到地铁到达目的地时”，便会发出“马上下车”的指令。由于天天如此，已经形成了一种习惯思维。结果，**下车成为最优先考虑的事情，雨伞什么的都被抛到一边去了。**

人在上班、上学的路上，不会去思考该走哪条路，而身体也只是习惯性地行动。因为在长年累月的不断重复中，上班、上学的**记忆痕迹**在脑海中已经非常牢固。这样一来，让身体按照习惯去行动，可以不用思索，从而减轻大脑的负担。反过来，在这个过程中，人的大脑也会转得比较慢。雨伞并不是天天都用，人对雨伞的记忆痕迹并不牢固，所以会忘记雨伞的存在。

妨碍记忆的另一个案例

如果因为一会儿有一个重要会议，人在非常紧张的状态下把雨伞忘记在地铁里，这就和上面的情况有所不同了。这是因为，紧张使我们忘记了雨伞的存在。实际上，**紧张甚至能影响人的运动机能。**

再比如，在很多观众面前，那些初次登上舞台的人都会感到异常紧张，演讲忘词、唱歌跑调，甚至连走路都会出现同手同脚的现象。这些都说明，紧张会导致我们身体丧失对一些行为的记忆。

小贴士 在卡拉Ok唱歌时，我们可能都有过这样的经历：本来是一首非常熟悉的歌，而且经常唱，甚至闭着眼睛都能唱下来。可一旦让我们从中间开始唱，就不知该怎么开口了。这就是记忆痕迹的影响，因为我们习惯了从头开始唱。


常把雨伞忘在地铁里的原因
啊，一会儿公司有个很重要的会议，我还要发言……
马上就要到站了。
一定不能忘记雨伞……
通常，我们大脑中思考的问题不止一个。
啊！到啦！赶快下车！
而且，只会输出必要的信息。
这种情况下……
“到站了，就必须赶快下车！”
咣当
啊！雨伞忘在车厢里了！
但是，当处于极度紧张的状态或有其他妨碍的时候，我们从记忆中提取信息就可能失败。
这叫做“失策行为”。
what's? “失策行为”
那家伙以前老欺负我。
真不想想起他……
喂!好久不见!
本来想好下一步该怎么做，可无意识中就会采取其他行动。“失策行为”是从弗洛伊德的无意识中产生的概念。

日常生活中的常见行为(18)

人想事情的时候，眼睛为什么会往上看？

人想事情的时候，眼睛为什么会往上看？这是因为想事情时，人会在无意识中不想让视线内有多余的事物。由此看来，观察别人眼珠的动向也是一件非常有趣的事。

无意识中就会往上看

当有人问：“昨天晚饭吃的什么？”我们回答：“这个……有汉堡包、薯条，还有……”思考这个问题时，我们会在无意识中把视线移向上方。确实，大部分人在想事情的时候，都有这种倾向。这是为什么呢？

眼珠的动向需要注意

神经生理学专家说，人思考问题的时候会不自觉地向上方看，这是因为不想让多余的事物进入视野。也就是说，眼睛向上看是为了暂时切断与对方的**交流通道**，以便专心思考。这种情况下，如果把视线横向移动到对方两侧，可能让对方误解为“我们拒绝了他”；如果向下看的话，可能让对方感觉我们很为难或困惑。于是，就只剩上方可以看了。

另外，我们还可以根据对方眼珠停留的位置，判断他说的是自己的真实体验，还是编造出来的谎言。例如，**人在回忆过去的体验时，眼睛一般会向左上方看；当想象未曾体验过的经历时，则有向右上方看的倾向。**当对方向我们描述他以前的经历时，如果眼睛向右上方看，说明他说的话可能是编造出来的。

再有，说话的时候眼睛向左下方看的话，可能联想到与音乐、声音等相关的听觉体验；眼睛往右下方看的话，则可能浮现出肉体痛苦之类身体的体验。由此可见，说“眼睛是心灵的窗户”是非常有道理的。

小贴士 以上所举的例子，都是对右撇子的人进行调查得到的结果。如果是左撇子的话，结果可能会有所不同。

眼珠的动向与大脑的动向



向右上方看

可能正在想象过去没有见过的情景或事物，以及从未体验过的经历。在讲自己经历的时候，眼睛向右上方看，则多半是在说谎。



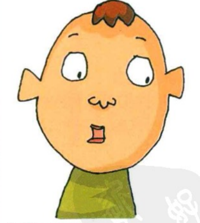
向左上方看

可能联想到了过去体验过的经历或看到过的风景等。在讲自己经历的时候，眼睛向左上方看，大多说的是实话。



向右下方看

头脑中可能浮现出疼痛或发痒等肉体感觉。当人讲述自己以前受伤的经历时，常有把视线移向右下方的倾向。



向左下方看

可能联想到了与音乐、声音等相关的听觉体验。当人想到怀念的旋律时，多有向左下方看的倾向。

日常生活中的常见行为(19)

把自己的不幸挂在嘴边的人，多是自我中心主义者

有些人会把自己遭遇到的不幸或倒霉事，喋喋不休地讲给别人听，而且乐此不疲。本来是不幸的经历，但为什么他们讲述的时候还一副很自豪的样子呢？

看谁更不幸

一天，某人很郁闷地说：“今天早晨摔了个大跟头，把膝盖都擦破了。”结果，他有个朋友摆出一副要比个高下的样子，说：“那算什么！我曾经从楼梯上滚下去。”你在生活中见到过这种跟别人比不幸的人吗？

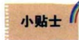
向别人讲述自己的不幸遭遇，有时确实能起到好作用。首先，向朋友倾诉，可以减轻自己的心理压力，还能在朋友的帮助下客观审视自己的遭遇，以尽快摆脱悲伤或羞耻的情绪，从而保持心理健康。另外，曝光自己的遭遇或糗事，还能拉近彼此的心理距离，有助于建立良好的人际关系。

不过，凡事都有个度。如果老是喋喋不休地讲自己的不幸经历，那就是**自我展示欲**太强的表现。另外，曝光自己的不幸遭遇，也是想吸引他人的注意力，唤起他人关心的一种表现。这样人大多想听到别人的同情话，比如，“哎呀，那可太惨了！”“你好可怜啊！”

凄惨悲剧的主人公

频繁地讲述自己悲惨遭遇的人，就和不顾别人的感受不断发牢骚的人一样，都是自我中心主义者。只不过前者属于**自我可怜型**，常把自己想象成凄惨悲剧的主人公或悲剧英雄的样子，而且陶醉于其中。

他们嘴里讲述的不幸经历，大多带有夸大的成分。如果仔细听，我们会发现并没有什么了不起的惨事发生。可以说，这只是一种吸引人耳目的表演。我想，真正遭遇到不幸的人，可能没心情也没时间整天向别人倾诉。不惜夸大其词讲述自己不幸经历的人，就是典型的自我中心主义者。他们根本不考虑听者的感受，只关心谁会同情自己，谁会向自己伸出援手。



喜欢向别人讲述自己不幸经历的人，其实在他们的内心，也许并没觉得自己有多么不幸。

讲述自己不幸经历的意图

Monty Python（英国六人喜剧团体）的喜剧

Live at the Hollywood Bowl

影片中，四个有钱的绅士轮流讲述自己年轻时贫穷悲惨的生活，十分搞笑。



绅士 A
“以前我家的房子，屋顶都是漏的。”



绅士 B
“我家很小的房子住着二十六个人！”



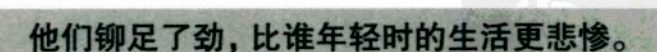
绅士 C
“你们等等！我以前都是睡走廊的。”



绅士 D
“当时，我好羡慕能睡走廊啊！”



绅士 A
“那算什么，我家以前在地上铺块防水布当床。”



他们铆足了劲，比谁年轻时的生活更悲惨。



有些人通过讲述自己的不幸遭遇，以显示自己的“与众不同”。其实，是想满足自己的“**自我展示欲**”！

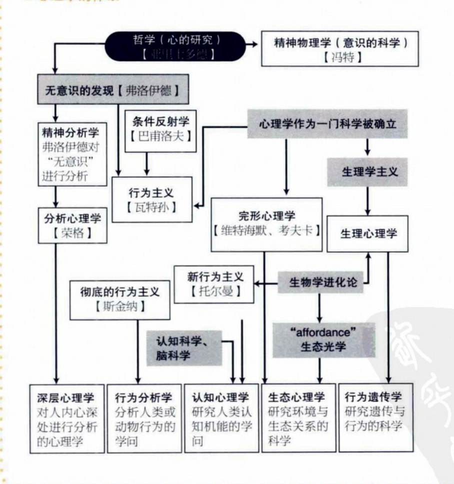
专栏 心理学的历史（1）

心理学从哲学中萌芽

什么是心理学？心理学是以科学的理论和方法对人类的概念、内心活动进行分类分析的研究领域。心理学萌芽于哲学中对“心是何物”的思考，发端于古希腊哲学家亚里士多德对心的研究。19世纪末期，德国学者冯特奠定了现代科学心理学的基础。

哲学研究的重点着眼于人类自我意识的内面，而冯特则尝试着对构成意识的要素进行分类分析。这就是被称为“构成式”的精神物理学。

○心理学的体系



第2章 解读商务活动中的小动作



从重要客户到公司内的同事，如果想与他们保持良好、和谐的人际关系，你就有必要了解他们一些小动作的含义。本章选取商务活动中常见的小动作，为你进行“解读”。为了方便朋友们阅读，本章分客户、部下、同事、上司四个部分进行讲解。

伸出双手与人握手是热情的表现？

如今，传统的鞠躬礼已经基本上被西洋风的握手礼取代。从一个人握手的姿势，我们多少能洞察到他的心理。

伸出双手与人握手

N君这段时间在开拓一个新客户，前期他做了很多工作，这一天他终于有机会见到该公司负责此项目的部长。见面后，部长一边笑着说“我看到你的企划书了，有不少真知灼见”，一边伸手要和N君握手。N君赶快伸出右手，结果部长用双手用力握住了N君的手，这让N君感到有些惶恐……

是诚实的表现，还是威压的态度？

有研究人员曾通过实验研究了握手的效果（参见下一页），结果证明：身体的接触行为能增强人与人之间的亲近感，即使是初次见面的人，也有同样的效果。

为了强化这种效果，有人会伸出双手与人握手，这样的人大多非常热情。前面例子中的部长，多半就是个热血男子汉，属于善于激励下属干劲的类型。他对N君的工作表示赞赏，于是就会不自觉地伸出双手与N君来个热情的握手。

英国著名动物学和人类行为学家**德斯蒙德·莫里斯**说：“握手是表现热情的一个动作。”用一只手握手已经能表达热情了，如果再添上一只手，甚至握住对方的手腕，再拍拍他的肩膀，则表现出十分的热情，同时还能展示自己的诚意。

不过，伸出双手而且用力握手的人，一方面能给人一种真诚、诚实的印象，另一方面也能反映出“自己很强大，给对方造成威压感”的内在心理活动。

小贴士 只用手指尖与人握手的人，是把握手当成走过场，多半是想拒绝对方。握手非常用力，甚至捏到对方痛的人，则具有很强的支配欲望。

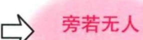
握手对别人的影响

【检验握手效果的心理实验】

①蒙起眼睛对话



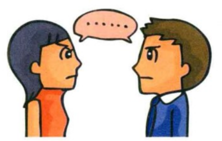




‖

好感度↓下降

②不说话对视





有距离感

‖

好感度↓下降

③蒙起眼睛，不说话，只握手





温暖的
信任感

‖

好感度↑上升



身体的接触（握手），可以消除对方心里的那道“防火墙”！

通过动作看透客户的心理(2)

闭着眼睛听人说话的人

当我们对别人讲话时，有些人会闭着眼睛听。我们真担心对方是否在听自己说话。那么，他们为什么不睁开眼睛听人说话呢？

闭着眼睛听人说话的人

一天，A君去和客户谈生意，来到客户公司和负责人见面后，A君就开始介绍自己的产品。在谈话过程中，那位负责人向后靠在椅子上，还把眼睛闭了起来。A君开始感到非常不安，心里想："我这样热心地为您介绍，您到底有没有在听啊？"实际上，当一个重要的项目摆在面前时，特别是需要作决断的时候，人往往倾向于闭上眼睛听人说话。

遮断外界干扰

当自己说话时，对方却闭起了眼睛，这让我们怀疑："他是不是对我的话不感兴趣？"在上面的那个案例中，应当说负责人在专心听A君说话。也可以说，正是因为很重视、很认真，才会闭起眼睛来一边听一边思考问题。

当人想集中注意力或者作出重大抉择时，都不想被外界信息扰乱心绪，于是就会有意识地采取遮断外界干扰的行为。其中之一就是闭上眼睛，遮断视觉信息。尤其是面对重大项目需要作出决断时，决策者闭起眼睛来思考是很常见的现象。这正说明他的态度很认真。

另外，当我们说话的时候，如果对方闭上眼睛，他们有可能是在认真倾听、认真思考，但也有可能是不想让我们猜透他们心思的一种防卫手段。俗话说"眼睛是心灵的窗户"，可见眼睛是最容易泄露心思的部位。说话人可以通过观察听话人眼睛的动向，大体猜测出对方的态度。因此，前面例子中的负责人闭着眼睛听，也有可能是在思索对自己公司更有利的对策，并寻找时机作出反驳。



视线能够表达各种各样的感情，比如诚意、信任感、依赖感、敌意等。为了不让别人看穿自己的心思，有些人会在谈话时闭上眼睛听。

闭眼听人说话的人的真实心理



真正的心情



闭上眼睛，通过遮断视觉信息，集中精神听对方说话。另一方面，也可能是不想让对方通过眼睛了解自己的意志或想法，算是一种防卫手段。



闭上眼睛，可能是一边防止眼神泄露心思，一边认真思索对策。

通过动作看透客户的心理(3)

对方突然整理领带的话

在面对面谈话的过程中，对方突然开始整理领带，这意味着什么呢？这代表对方的“斗志”开始燃烧。

突然开始整理领带

M君的公司本月计划大力推销自己研发的新商品，于是上司命令M君去开拓新客户。于是，M君找到了一家有购买意向的公司，接待他的有两个人。M君把商品宣传手册和价格表递过去之后，开始进行说明。结果，其中一人认真听他的介绍，并不时提出一些问题；而另一个人则双手抱于胸前，始终一言不发，也不知道他是感兴趣还是没兴趣。

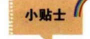
突然，不说话的那位开始整理领带。M君心中一阵慌乱，他想：“是不是我的介绍让他感到无聊了？”

这是精神紧张起来的标志

上面的案例中，对方整理领带的行为不应该是感觉无聊的表现。也许，那个一言不发的人马上就要开口了。

突然开始整理领带，说明那个人的注意力之前一直在M君身上或M君的话语上。而现在，注意力开始转移到自己身上。这叫做**“自我注视”**心理。一些动物也有类似的行为，比如猫用舌头梳理自己的毛，鸟用喙啄自己的羽毛等。当人的意识转向自己的时候，就会注意自己的外表，将外表整理停当后，好像要向他人宣布：“请大家注意我！”

回想一下，在开会的时候，准备发言的人在站起身的同时整理自己的领带，似乎是常能见到的现象。前面案例中，那个一言不发的人突然开始整理领带也是同样的道理，看来他马上就要开口了。整理领带的动作就像一个暗号，似乎在告诉别人：“轮到我出马了。”



突然整理领带之类的动作，除了具有自我注视的含义外，也有人认为那是一种自我防卫手段。

整理仪容是想引起别人的注意



他为什么突然开始整理领带?



理由之一 **开始注意到周围的人都在看着自己。**

之前一直在关注别人，现在把注意力转移到自己身上，便开始注意自己的仪容仪表。



理由之二 **该轮到自己说话了!**

是时候该自己出场了，希望大家注意自己。

||

【自我注视】

what's? "自我注视"

开始在乎别人的视线，对自己的仪容仪表进行确认的行为。除了整理领带外，扶一下眼镜也属于这种行为。

通过动作看透客户的心理(4)

身体动作夸张的人性情飘忽不定?

有些人说话时不仅声音很大，而且还会加上各种各样夸张的手势。不可思议的是，我们常会被这种人的魅力所吸引。这样的人抱有怎样一种心理呢？

说话声音大、身体动作大的人

客户公司有一位负责人C氏，他是一个非常有魅力的人物，每次和他谈话都会被他吸引，而且不知不觉就会按照他的步调去思维和讲话。C氏讲话的内容确实很精彩，但更显眼的是他说话时响亮的声音和夸张的身体动作。说话时，他时而挥舞拳头，时而展开双臂，让人在不知不觉中接受了他的苛刻条件。

夸张的身体动作是热情的表现

我们之所以会被C氏的谈话所左右，是因为他丰富的感情表达方式和直抒胸臆的姿态感染了我们。响亮的声音和夸张的身体动作，能让对方感觉到：**他把自己的想法和感受毫无保留地传达给我们，他非常兴奋**。这样的人，不会拘泥于条条框框，非常热情，具有一种感染人心的魅力，能够一下子抓住对方的心。

不过，像C氏这种类型的人，由于表达自己想法的念头过于强烈，会忽视别人的感受，也不注意考虑周围的气氛。不过，由于他们善于表达自己的思想，说服力强，即使不顾别人的感受，也能让别人接受自己的观点，而且还能把自己的兴奋、热情传染给别人。从这个意义上说，这类人的工作能力都比较强。

另一方面，当他们失落、沮丧的时候，其感情表达方式同样直截了当，那沮丧的样子会让周围人替他担心。不过，他们的恢复能力也很强，有时大家还没有机会去安慰他们两句，他们就已恢复了平时的活跃状态。因此，从这个角度看，他们的性情也有飘忽不定的一面。

小贴士 打电话时也会加上夸张手势的人，具有好强、不服输的性格。他们专心做一件事时，往往会忽视周围的一切。

夸张的身体动作中隐藏的含义



他们的动作为什么这么夸张？



极力想说服对方！



拼命把自己的想法传达给对方。



专心表达自己的想法，忽视了周围的一切！



只热衷于表达自己的思想感情。



这种类型的人感情表达方式丰富，非常善于向对方传达自己的思想。

= 有天分，但**性情飘忽不定**。

通过动作看透客户的心理(5)

像鸡啄米一样点头的人

把“点头”等同于“同意”、“关心”，只是一相情愿的想法。实际上，频繁点头也可能是听烦了，不想再听下去的信号。那么，我们该如何分辨点头中的含义呢？

点头一定代表同意？

在一次商谈中，对方的负责人一直在热心地听取我的讲解。他似乎对我的话非常感兴趣，唯一让我琢磨不透的是他点头的频率。“嗯嗯嗯……”不停地点头，而且也不管我一句话有没有说完。如果他是表示同意的点头，那我当然高兴，但如此频繁地点头，总让我觉得他有点居心叵测。这到底是怎么回事呢？

通过点头的方式可以看穿对方的心思

一般来说，点头是表示“同意”或“关心”的象征，但实际上点头有两方面的含义。**第一，就是表示“同意”或“关心”；第二，也可能表示“不关心”、“动摇”、“无聊”等负面的感情。**

那么，该如何分辨点头的具体含义呢？关键点在于点头的时机。例如，在我一句话说完的间隙或者征求对方同意时，对方点头代表他“同意”我的话。这是他对我的话感兴趣的证据，也说明他在认真听我说话。

然而，上面案例中的那位负责人，不分时机地频繁点头，则很可能说明他对我的话没有兴趣，或者感到厌烦。他心里可能在想：“你赶快说完吧！”也可能是我的思路没有按照他所希望的方向发展，于是产生了动摇的情绪。他想通过点头的方式，催促我赶快把话说完，以度过这段无聊的时光。

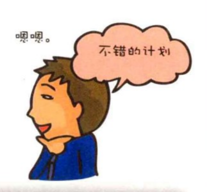
了解了点头的心理之后，在需要的时候，我们也可以通过这种方式提醒别人注意他们所说的话。不过，当我们的内心产生“不关心”、“动摇”、“无聊”的情绪时，又不想让对方看透自己的心思，就要注意自己的点头频率了。如果无意识中频繁点头，对方就可能感受到我的心情。



自己说话之后，为了确认自己的话而点头的人，大多是非常自信的人。

点头频率与关心程度的关系





在一句话说完的间隙点头

= **你的话有道理，我有同感！**



不管一句话说没说完，也不管有没有征求建议，都不停地点头 = **你的话很无聊，我不感兴趣！**



谈话时，如果对方点头次数太多的话，就可能说明他听得很烦。此时，为了引起他的兴趣，我们应该及时转换一个话题。

如果对方眨眼次数增加的话

谈话过程中，如果对方眨眼的次数突然增加，说明他有点心虚。我们应该抓住对方心里不安的机会，强力表达自己的想法。

突然间眨眼次数增加的人

和重要客户进行谈判时，随着我不停地据理力争，我发现对方突然开始频频眨眼睛。以前和他接触的过程中，没有发现过这样的现象，所以这肯定不是他的习惯动作。他平时总是一副很沉稳的样子，可今天总觉得他有点坐不住了。这是怎么回事呢?

根据眨眼次数选出的美国总统

在商业谈判中，对方眨眼次数突然增加的话，那对我们来说是个绝好的机会。**人在感到紧张时，会无意识地增加眨眼睛的次数。**换句话说，突然增加眨眼睛次数的话，说明一个人正处于紧张、不安或心虚的状态。

美国心理学家乔·泰塞曾对1988年乔治·布什和迈克尔·杜卡基斯竞选美国总统时的第二场电视辩论进行过研究。他主要对比了两位候选人在辩论过程中的眨眼情况。结果，杜卡基斯眨眼的次数远远超过布什。后来，观众也批评杜卡基斯缺乏作为总统的沉着稳重。最终，布什赢得竞选，当上了美国总统。另外，在2004年的美国总统大选中，小布什与克里在公开辩论时也出现了类似的情况。在第一次公开辩论中，小布什眨眼的次数多于克里，结果民众的支持偏向了克里；但第二次公开辩论中，小布什的眨眼次数明显减少，使双方的竞争又回到势均力敌的状态。

由此可见，在谈判或辩论中，如果对方眨眼次数突然增加的话，说明他可能处于紧张、不安或心虚的状态，此时我们应该抓住机会，强力表达自己的想法。趁敌人心虚的时候发动进攻，往往能获得意料之外的效果。

小贴士 不过，恋爱中的眨眼又是另外一回事了。异性对自己眨眼是对我们有意思的象征，所以，如果双方都单身的话，那么进一步发展关系是非常有可能的。

杜卡基斯落选与眨眼睛的关系

【乔·泰塞的调查】

乔·泰塞对 1988 年美国总统大选第二场电视辩论中两位候选人的眨眼次数进行了研究。



迈克尔·杜卡基斯

通常一分钟眨眼 20 次左右，但杜卡基斯在电视辩论会中每分钟眨眼达到了 75 次。



乔治·布什

布什在电视辩论会中的眨眼次数达到了每分钟 67 次，是平均水平的三倍多，但至少比杜卡基斯少。

结果，乔治·布什获得了选举的胜利！

[人陷入紧张状态时，眨眼次数会无意识地增加。]



杜卡基斯在电视辩论中处于极度紧张的状态中，眨眼次数达到了不同寻常的高频率。

在民众心目中，总统应该沉着稳重，而杜卡基斯频繁眨眼的不安样子与总统形象不符，这也是他落选的一个原因。

说话中途摸鼻子的人，可能在说谎?

在商务谈判的过程中，如果对方总用手摸脸部，我们就要引起高度注意了。这没准儿是一种想掩盖谎言的行为。

说话中途摸鼻子的心理

A君在和客户谈判时，一开始进展得非常顺利，但他慢慢感觉到了异样。客户说的话和前一次会谈时作出的决定有出入。

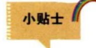
于是，A君果断指出对方的问题："上次我们谈判时，不是这样决定的吗？"结果，对方说话变得吞吞吐吐，而且还不时用手摸鼻子。此时，对方处于怎样一种心理状态呢?

隐藏表情变化的行为

这种情况下，很可能是对方在说谎。人在说谎时，因为担心自己的表情变化会泄露心事，所以手会在无意识中伸到脸上做些动作。心理学上称之为**"欺骗行为"**。

英国著名动物学和人类行为学家**德斯蒙德·莫里斯**通过研究发现，人在说谎之后，用手摸脸部的次数和吞口水的次数会明显增加。澳大利亚作家阿兰·皮斯在其著作《心思都写在脸上》一书中，从生理学的角度分析了人说谎时爱摸鼻子的原因。说谎时，人体会分泌一种叫做**"儿茶酚胺"**的化学物质，这种物质会使鼻腔内部组织膨胀，进而还会导致血压升高。由于鼻腔内部膨胀，鼻子部位的神经末梢受到刺激开始发痒，于是人便会不自觉地去触摸鼻子。

由此可见，在进行商务谈判时，不能只注重对方说话的内容，还要注意不放过对方的任何一个小动作。因为，"小动作"中往往隐藏着"大含义"。



美国前总统克林顿曾与莫妮卡·莱温斯基闹出丑闻。在接受审查作陈述时，他一共摸了26次鼻子。这说明了什么?

摸鼻子是说谎的证据？



摸鼻子的原因①

想把嘴巴遮盖起来，防止对方通过表情变化看穿自己的心思。

摸鼻子的原因②

说谎后精神紧张，刺激鼻子部位末梢神经，鼻子发痒，所以用手去摸。

心声

"我在说谎，不想被别人看出来！"

同样，当人有话想说却不敢说的时候，也有用手摸鼻子的倾向。

例如

- 女朋友过生日，男朋友为她准备了一个惊喜。在公开惊喜之前，那种想说又不好说的心情让男朋友不停地摸鼻子。
- 偷偷帮妈妈做了家务的孩子，想听到妈妈表扬又不好意思自己说出来，于是不停地摸自己的鼻子。



由此可见，摸鼻子并不一定是"隐藏谎言"的表现。有秘密的时候，也会出现摸鼻子的倾向。

过分的深度鞠躬有可能意味着拒绝接受

鞠躬，即低头俯身的动作，除了见面寒暄外，在提出请求或道歉的时候也会用到。从鞠躬的角度可以探察到对方的心理状态。

深深低下的头

一天，公司的一位后辈被经理叫了过去。看样子，经理是想对他进行一番说教，虽然经理的声音很小，但隐约能听到“你这样不行啊”之类的话。随后，根据听到的只言片语判断，经理的本意并不像是在批评他，而是把他当成了发泄情绪的“出气筒”。

那位后辈，在只说了一句“非常抱歉”后，就一直深深地低着头，保持鞠躬的姿势听着经理的“唠叨”。办公室里的其他同事都觉得，这位后辈同事非常有忍耐力。

看都不想看一眼

实际上，那位后辈采取的态度，正是一个成熟的社会人面对上司责难的方式。不过，上司把自己当做“出气筒”，这事放谁身上，都难免火大。

在一般的商务交往中，鞠躬的角度一般都控制在前倾15° 左右。如果是地位相同的人，这个程度的鞠躬已经足够表示礼貌了。即使是面对地位高于自己的人，前倾角度也不应超过30° 。超过30° 的鞠躬角度，只有在非常诚恳的道歉或提出难度较大的请求时，才会出现。

不过，像前面那位后辈，也不为自己辩解，只是深深地鞠躬表示歉意，那多半表示他心中充满了厌恶感。**根本不想看对方的脸，甚至不想让对方的一切进入自己的视线，所以才会深深地低下头。**

也就是说，那位后辈心中并没有谢罪、道歉的意思，只是对上司的不讲道理感到愤怒。他深深鞠躬的意思是“自己不愿意接受”。

小贴士 当别人向自己深深鞠躬的时候，我们常会感到过意不去，怒气也会消散很多。所以，谢罪、道歉的时候向对方深深地鞠躬，非常有效。

通过鞠躬的角度判断对方的心理

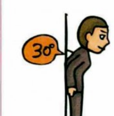
【一般商务交往中的鞠躬】



关心

头虽然低下，但眼睛还可以看到对方。

【接近 90° 的深度鞠躬】



不关心

视线向下，只能看到地面，根本不看对方。

一般的寒暄，鞠躬角度应该控制在 15°~30° 之间。如果并非诚恳的道歉，而深深鞠躬的话……

就不是什么敬意或好意，而是表示拒绝接受！



也就是说



通过鞠躬的角度，大体可以看出对方的心思。

通过动作看透部下的心理(2)

从所选的座位看部下的工作热情

开会的时候，大家都是自由落座。通过部下挑选的座位位置，可以看出他们的工作热情和干劲。上司可不要错过这个好机会哟。

每个人都有自己的位置

一般来说，召开部门内部的会议时，大家都会自由落座。某部门中的两个年轻人，每次开会几乎都会选择固定的位置。B君每次都坐长方形会议桌长边的正中间，而C君只坐长边距离上司最远的位置。他们几乎每次开会都这样坐，其中反映出他们怎样的心理状态呢？

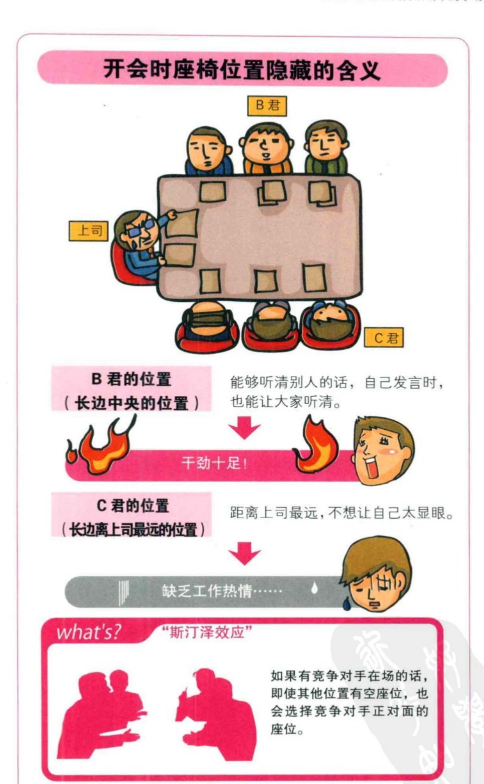
显眼的位置和不显眼的位置

要想通过座位位置判断心理，首先要看他们选的座位是“显眼的位置”还是“不显眼的位置”。

拿一张长方形会议桌来说，最显眼的位置应该是短边的座位。其次是B君所选的长边中央的座位。选择短边座位的人，一般领导能力比较强，选择显眼的位置更能发挥领导力，这个座位一般都是留给上司的。像B君这种选择长边中央位置的人，**一般都会为周围人着想，自然而然地引导大家的思路向建设性的方向发展。**可以说，这是一个最佳位置，既能听清别人说话，也能将自己的声音传达给大家。C君则选择了一个最不显眼的位置，这说明他参加会议的态度比较消极，或者说工作热情不高，干劲不足。

另外，根据美国心理学家**斯汀泽**的理论，在小集团会议中，竞争对手多选择正面相对的位置。如果你是上司，在每次都改变座位的会议中，如果发现两位部下总是相对而坐的话，那你不妨留意一下他们两人的发言。他们多半是相互唱反调，甚至相互攻击的。

小贴士 当需要大家集思广益，自由发挥想象力，提出具有创造性意见的时候，适合使用圆形会议桌。因为圆形会议桌没有主次之分，大家都处于平等的地位，让人敢于想象，敢于发表自己的意见。


开会时座椅位置隐藏的含义
B君
上司
C君
B君的位置
（长边中央的位置）
能够听清别人的话，自己发言时，也能让大家听清。
干劲十足！
C君的位置
（长边离上司最远的位置）
距离上司最远，不想让自己太显眼。
缺乏工作热情……
what's?
"斯汀泽效应"
如果有竞争对手在场的话，即使其他位置有空座位，也会选择竞争对手正对面的座位。

通过动作看透部下的心理(3)

模仿上司的部下是个什么心理状态？

对于自己尊敬的对象，人自然会对他的动作、行为产生一种向往之情。不过，模仿他们的动作或行为，又是一种什么样的心理呢？

从头到脚模仿上司的部下

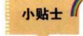
公司某部门有个O君，他有一个特别之处，即从穿衣品位、兴趣爱好、说话方式到动作甚至小毛病，都完完全全模仿他的上司A经理。让人觉得他对A经理充满了崇敬之情。A经理确实能力出众又富有人格魅力，所以在公司中的威望很高，崇敬他的人不在少数。可像O君这样完全模仿他的人，仅此一例。这是为什么呢？

模仿与同一化

首先，O君是从心里崇拜A经理，这一点是毋庸置疑的。对于自己崇拜、喜欢的对象，人会不自觉地模仿他的动作、言行。这叫做**“同调行为”**（synchrony），恋人会穿相同风格的衣服，模仿对方的神情和动作，就是这一心理在起作用的结果。

从外表、思维方式到动作等都模仿崇拜的人，也可能是同调行为中的“接纳行为”。采用“接纳行为”的人，是想和自己崇拜的人保持一致，与其同步，而且多是在无意识状态下做出的。

不过，O君模仿A经理，恐怕不单单是崇拜经理这个理由。曾经有一个心理实验，组织者安排一个陌生人与接受实验的人谈话，如果这个陌生人在谈话过程中模仿受验者的动作，结果受验者多半会对他抱有好感。这说明，人容易对和自己相似的人产生好感。反过来，利用这种心理博得别人好感的做法叫做“照镜子效应”。所以，O君很有可能是想利用**“照镜子效应”**这个心理技巧，来赢得上司A经理对自己的好感。



在商务活动中，为了让谈判顺利进行，“照镜子效应”是商务人士经常用到的心理技巧。

同调行为？镜像法？

【同调行为的种类】




①表面的同调

为了不让对方讨厌自己，仅仅因为这个理由，只在当下对对方的意见表示赞同。




②内心的同调

从心底赞同对方的意见，同时表达出来。




③有目的的同调

对对方抱有好感，想与其进一步发展关系时，表达同意意见。

部下尊敬上司，进而模仿上司的行为，可以说是同调行为中的第三种“有目的的同调”。



另一方面



也可能并不是因为敬佩上司的行为或思维方式，而是想博得上司的好感，被上司接纳，而进行的模仿 = **照镜子效应**。

通过动作看透部下的心理(4)

常使用专业术语的部下

对于上司的提问，有些部下总爱用一些高深莫测、晦涩难懂的专业术语进行回答。虽然这能证明他们认真学习了，但总让人感觉有些不爽。

特别注意用词的部下

有一位新进员工I君，入职考试成绩优异，新人培训中也表现出很高的悟性，理解能力很强。于是，公司中的各个部门都争着要他。后来，B经理听说他被分配到自己部门时，简直高兴得不得了。

然而，I君投入工作没多久，就让很多前辈皱起了眉头。因为他说话的时候，常用一些外来语和高深莫测的专业术语，让人很难懂。他好像是在炫耀自己的学识。

对自己的能力缺乏自信的表现

像I君那样，说话时选择很多高深莫测、晦涩难懂的专业术语或外来语的人，他们这样做的心理其实非常简单。就是想向周围的人展示一种能力，而这种能力实际上超出了自己的真实实力。换句话说，他们在用这种方式来夸大自己的实力。

这种行为的心理根源其实是**对自己的能力缺乏自信，于是在自卑感的驱使下，人会做出相反的行为**。他们说话时引经据典，罗列专业术语，想借此来夸大自己的实力，获得对方的认可。不过，他们嘴里的那些经典和专业术语，无非都是从书本上学来的，所以多是纸上谈兵，可能他们自己也不理解其中的真正含义。特别是新进职员，由于实际工作经验不足，他们对那些专业术语的理解往往只停留在表面上。

真正有实力的职员，不会故弄玄虚，反而会用浅显易懂的语言向上司进行报告。像I君那样的新进职员虽然也在拼命工作，但生怕别人看不起自己，心中充满不安，因而容易采取错误的方式展示自己。对这样的人，听的一方不必和他们较真，他们的报告听一半就行了，把那些专业术语过滤掉即可。“那么，你的结论是……”然后，用一种引导的态度让他们用平易的语言把重要部分讲清楚就行了。只要上司引导得当，I君的毛病很快就会改掉。

小贴士 “T大学的O教授说……”这种引用权威的话也是同样的道理，是对自己缺乏自信的表现。可是那样做对自己并没有好处，而且会让人感觉有种狐假虎威的架势。

因为缺乏自信才会虚张声势



正因为对自己的能力没有自信，才会拼命装出很有水平的样子。方法之一就是说话时罗列很多专业术语和外来语。

有些人想通过晦涩难懂的专业术语和外来语把对方“侃晕”，好让自己看起来很有本事，让别人佩服自己。实际上，是一种自卑感在作祟。

通过动作看透部下的心理(5)

反射性道歉的人，心里并没有反省的意思

有些部下，每当上司批评他们时，都是“对不起！对不起！”地低头道歉。表面上看起来，他们虚心接受了批评，但总感觉他们内心并没有认真认错。

上司只是提醒两句，就马上低头道歉的部下

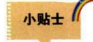
某公司职员N君，有时上司只是稍微提醒他两句，他就慌忙低头道歉：“对不起！对不起！”上司感到很为难，“我并没有批评他的意思呀，他也没必要如此惶恐呀……”值得注意的是，当N君真的犯了大错时，面对上司的批评，他的反应还是一样，低头道歉说“对不起”。也就是说，不管什么情况，他的嘴里都只有一句“对不起”。这就非常令人费解了，真怀疑N君到底有没有意识到自己犯错误的程度。

“对不起”背后隐藏的心理

不分状况，只用一句“对不起”应付的人，内心中大多并没有反省的意思。他们认为，只要说了道歉的话，就能挽回局面。或者，先说出道歉的话，就能让对方的怒气平息下来，对自己的责任追究也没那么严厉。这才是他们的真实意图。

受到批评时，人会感到精神紧张，为了不让自己受到太大的影响而采取的行为，心理学称为**“应付行为”**（coping）。比如，受到批评指责时，有的人进行反驳，有的人为自己辩解，这些都是应付行为的典型例子。而像N君那样的道歉，也是应付行为之一。

N君的情况，是想从被批评的现实中逃离出来的一种心理在作祟。**他恨不得尽快从这种令人不舒服的环境中逃离出去，所以才会忙不迭地低头道歉说对不起。**也就是说，N君并没有想到自己做错事情所造成的恶劣结果，最先考虑的是如何从当前遭遇的困境中摆脱出来。



反射性道歉的人，多是想从困境中尽快逃离的人。这样的人多是自尊心较强，内心比较幼稚的人。

受到批评指责时，应付行为的类型



反射性道歉的人

不想接受被批评指责的现实，想用道歉的方式尽快逃离出去。



推卸责任的人

想逃避精神压力。推卸责任的人，一般都比较幼稚。因为推卸责任是幼儿常见的行为。



对批评指责进行反驳的人

这是一种最具攻击性的应付行为。这样的人极端讨厌向别人低头，多是顽固的、充满自信的人。



辩解的人

为了逃避责任而进行辩解，想让对方觉得“事出有因，我也没有办法”，借此平息对方的怒气。



想减轻精神紧张的行为，叫做“**应付行为**”。

通过动作看透部下的心理(6)

“基本上……”是逃避责任的一道保险

“基本上……”的表达方式很暧昧，喜欢用这种表达方式的人是想回避断定某事，以便给自己留出辩解的余地。

喜欢说“基本上……”的人

某上司早晨交给部下一个任务，叫他写一份报告书，可到了傍晚快下班时，也不见那个部下的动静。上司出于担心，向那位部下询问进展情况，结果部下的回答是：“基本上完成了。”作为一个部下，任务完成了应该马上向上司报告才对呀，上司对此有点不满。这时上司想起，每当问他什么问题时，他总会在回答之前加一个“基本上”，一副没有自信的样子。

推卸责任或者谦虚

说话时，喜欢把“基本上……”放在前面的人，基本上都是缺乏自信的人。这样的人即使努力把上司交给的任务完成了，而且相对自己的能力来说已经非常出色了，但因为缺乏自信，他们依然感到忐忑不安，担心上司不满意而让自己重新做。因此，他们会给自己留一条后路，即当上司指出自己工作中的不足时，他们会为自己辩解：“所以我说是‘基本上完成’嘛。”

这在心理学上称为**“自我防卫”，相当于为自己设置了一道保险，即使被批评指责，也有话可说**。这种行为的背景，是不想对自己所做的工作负责。再进一步讲，就是为了防备万一被追究责任时，好有借口把责任推卸出去。

另一方面，也有人用“基本上……”这一表达方式来表示自己的谦虚。例如，新进公司的某位职员毕业于某某名牌大学，有一天上司问他：“听说你是某某大学毕业的？”职员回答：“基本上算是吧。”这种场合下，“基本上……”多是一种谦虚的表达方式。那位职员的心里想的是：“不想让别人觉得我头脑聪明，而把麻烦的工作都交给我做。”这也是一种自我防卫的心理在起作用。

小贴士 即使“基本上……”这一表达方式是在表示谦虚的时候使用，也容易让听者反感。特别是对上司，最好不要使用这种表达方式。

使用含混的语言，背后……



因为对自己所做的工作没有自信，担心会受到上司的批评指责，所以心中充满不安。

万一报告书中出现纰漏，被上司发现了，也好有个辩解的借口，“所以我说是‘基本上完成’嘛。”等于事先给自己留了条后路，加了道保险。

通过动作看透同事的心理(1)

“我受不了了”是自我吹嘘的前奏？

喜欢自我吹嘘的人，都是充满自信的人吗？实际上，他们的心态十分复杂，可能大多数情况下本意并不是这样的。

开始自我吹嘘的同事

三个关系非常不错的同事一起外出吃午餐。吃饭的时候，大家都觉得C君好像有话要说的样子，于是问他发生了什么事。结果，C君突然来了一句：“哎呀，我快受不了了！”两位同事非常吃惊，赶紧关切地问他是不是遇到了什么麻烦。经过C君解释，大家才知道，原来C君被提拔为项目经理。本来这是一件令人羡慕的事情，但C君觉得自己是个后辈，恐怕难以服众，可又无法拒绝上司的点名提拔，于是感到很困惑。也许他本人确实感觉很困惑，但他说的话更像是在自我吹嘘。

自我吹嘘的人有怎样的心理状态

在上面的例子中，C君一句“我快受不了了”，说明他考虑了其他两位同事的情绪。听到自己被提拔为项目经理的消息，也许两位同事会产生嫉妒等不好的情绪。所以，先来一句“我快受不了了”进行铺垫，让同事对自己产生同情心。

然后，C君后面的话听起来完全是在自我吹嘘。那么，C君心里真的充满了得意吗？其实不一定。喜欢自我吹嘘的人，表面上看上去好像充满了自信，实质上他们大多缺乏自信，甚至怀有自卑。试想一下，受到周围人认可的能力强的人，是不会进行自我吹嘘的。因为即使不用为自己宣传，别人也会认可自己，也正因为对自己充满自信，所以根本没有说出来的必要。

另一方面，缺乏自信的人，渴望获得他人的认可，所以会极力进行自我宣传和自我吹嘘，以使自己看起来更优秀一些。换句话说，喜欢自我吹嘘的人，很可能是心怀自卑的人。

小贴士 对那些痴迷于自我吹嘘的人，对付他们的好办法就是顺着他们的调子，拍得他们更加高兴。因为他们满足后，就不会再吹了。

喜欢自我吹嘘的人，其实内心非常复杂！

咦？怎么啦？

唉，我快受不了了！

他的真实心情是……

上司对我委以重任，我要向同事们显摆一下。

不过，他们听了之后，会不会嫉妒我呀？那样就不好了……

理由之一 想通过自我吹嘘，获得周围人的认可。

理由之二 又担心自己的吹嘘会让听者产生不好的情绪。

这样的人大多对自己的能力缺乏自信，甚至怀有自卑感。

通过动作看透同事的心理(2)

把“恐怕不行吧”挂在嘴边的悲观论者

不管遇到什么事情，总是消极地说：“恐怕不行吧！”这样的人在现代社会中非常多。这是缺乏自信的表现吗？

让士气受挫的发言

在一次部门内部会议上，大家热烈地讨论一个新的企划案，可是有一个人始终一言不发。于是，大家问他：“你觉得怎么样？”他的回答是：“恐怕不行吧，应该不会顺利发展。”这句话就像一盆冷水泼在了大家头上。原本热烈的讨论气氛，一下子冷却下来。他为什么要说那些使士气受挫的话呢？

为了寻求精神的安定

像这样消极的发言，常出现在那些具有**“悲观论者”**倾向的人嘴里。不管对什么事情，他们都会先假想一个失败的或者挫折的结局，然后陷入消极的思维模式中无法自拔。因为他们担心如果事情当真发展不顺利，甚至出现悲剧结果时，自己难以承受那种绝望感和恐惧感，所以事先就会告诉自己和大家“恐怕不行吧”。这也是一种**防卫本能**的体现。

不过，在这种看似消极的心理背后，还有一种心理在起作用。其实，他们内心深处在想：“我也想努力做好，让大家认可我。”这种心理叫做**“自我重要感”**。所谓自我重要感，就是想让周围的人认可自己是一个重要人物的欲求。他们非常想满足自己的这种心理欲求，但又极度担心失败，所以会产生不安，以致最后选择了“扭曲”的表达方式，即消极的表达方式。

这种情况如果非常严重的话，人就会被自己的消极思想、消极说法束缚，最终连自己本来应有的实力都无法发挥出来。这就是心理暗示的强大力量。

对这种态度消极的同事，我们应该多鼓励，比如“我们和你一起做，没有问题的”，“我们相信你，一定能行的”。他们的自我重要感得到满足后，消极思想和悲观论倾向自然就会消除。

小贴士 悲观论者、消极厌世的人称为“Pessimist”；乐观主义者、乐天派、积极的人称为“Optimist”。


把“恐怕不行吧”当做口头禅的人
恐怕不行吧。
还是放弃比较好。
消极……
真实的心情是……
我也想和大家一起进步！
但是，如果大家看不起我的意见的话，那多丢脸啊！
当人陷入消极的思维方式后，就容易说出“恐怕……”、“毕竟……”等悲观论的话来。
把悲观论当做口头禅的人，对事物也多采取消极的态度。
悲观论者（Pessimist）的可能性很大！
what's? “自我重要感”
是吗？
你很了不起呀！
自我重要感是一种希望别人认可自己价值的欲求。当人的自我重要感得到满足后，就会充满自信，干劲十足。

通过动作看透同事的心理(3)

“总之……”喜欢半路插话作总结性发言的人

在大家谈话的过程中，有些人很喜欢半路打断别人，用“总之……”来提前作总结性发言。这样的人，大多确信自己具有领导气质。

中途打断别人说话的人

一天，部门内的同事开会讨论一个新的企划案。因为大家都是同辈，所以没有什么拘束，发言非常积极踊跃，讨论也接近白热化。可是，当一个人刚把话讲到一半时，另外一个同事开腔了：“总之，你是想说……吧。”先把结论帮人家说出来了，而且每次都是这样，总打断别人说话。结果，讨论也没有实质性的进展。

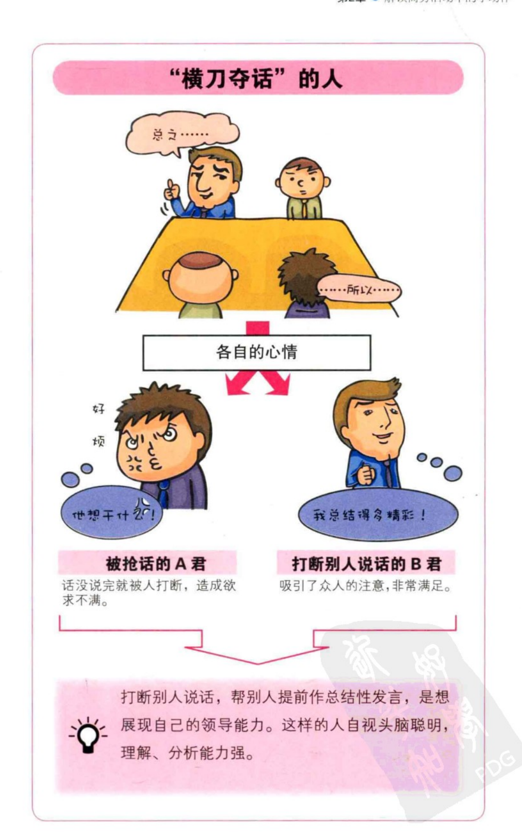
大家的发言频频被打断，除了打断别人的人外，所有人都感觉很郁闷。最后，会议的气氛也没有先前那么热烈了，大家都不想再说话。

希望引人注意的自我中心型

其实，那个喜欢打断别人说话的人，是一个无法忍受自己被忽视的人。众人谈话中，当有人说出一个有趣的话题时，大家的注意力自然会转移到那个人身上。这是他们无法忍受的，所以才会在半路打断别人的话，用“总之……”先把结论说出来。这样一来，他们就会成为大家注意的焦点。不过，虽然他们想吸引别人的注意力，但并不想用自己的论点来打败说话的人，于是便会顺着那人的话题，先把结论说出来。

另外，喜欢打断别人说话的人，大多十分自负。他们坚信自己头脑聪明、分析能力强，是最优秀的。换句话说，他们相信在这个团队中，自己是最适合当领导的人选。于是，**他们会打断别人说话，把别人的思想提纲挈领地总结出来，向周围人显示自己超群的理解能力。**让人困扰的是，他们本人并不觉得自己这样做有什么不好，也不认为打断别人说话会让人感到不快。

小贴士 常用“总之……”帮别人作总结的人，他们的目的是急于展现自己，所以一般也没有心情认真听别人说话，而只是听个大概。因此，大多数情况下，他们都没有真正理解对方的意思，所以作出的总结大多也不太准确。


"横刀夺话"的人
总之……
……所以……
各自的心情
好烦
他想干什么!
我总结得多精彩!
被抢话的A君
话没说完就被人打断，造成欲求不满。
打断别人说话的B君
吸引了众人的注意，非常满足。
打断别人说话，帮别人提前作总结性发言，是想展现自己的领导能力。这样的人自视头脑聪明，理解、分析能力强。

通过动作看透同事的心理(4)

从不接电话的同事

在公司中，当有电话打进来时，有些人绝对不会去接，就好像接电话不是他们该做的工作一样。在这种傲慢的态度背后，隐藏着怎样的心理呢？

无视电话的同事

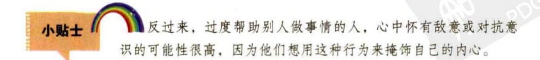
当公司中的电话响起时，有的人会完全当做没听见，自顾自地埋头干自己的工作。不管怎么说，接电话应该是商务人士非常重要的一项工作吧。其他同事也都有自己的事情，但是他不接，别人就得替他接。有时，两个电话一起响起，同事也只能接一个呀，即使这样，他们也不会去接另一个电话。于是，同事开始抱怨："你就不能接一下电话？"他们的回答令人大跌眼镜："对不起！我有重要的工作要做。"然后，对同事报以一个微笑。真搞不清楚，他们到底在想什么！

不关心周围的环境

一般来说，那些无视电话，让同事去接电话的人，大多认为"只有自己很忙"，"因为自己能力出众，所以做的工作很重要，根本没有时间去做杂务，比如接电话"……这样的人是典型的**自我中心主义者**。他们并没有意识到自己不接电话，会给其他同事造成麻烦。

另外，如果有一天恰巧办公室中只有他一个人，来了电话不得不接时，他心中会愤愤不平地想："为什么我要做接电话这种琐碎的工作？"他始终认为，这些麻烦的事情都应该让别人做。

这样的人，当别人拜托他一点小事情时，他都会先摆出一副不屑一顾的样子，然后才会勉强接受。也可以说，这是一种自我防卫的本能，因为万一自己接受的工作没有做好，岂不是影响了自己聪明能干的"光辉形象"？！他怕别人看不起自己，所以从心底里不想接受别人拜托的事情。不管怎么说，这样的人想什么、做什么都以自己为中心，不会照顾别人的感受，也不关心周围的环境。



反过来，过度帮助别人做事情的人，心中怀有敌意或对抗意识的可能性很高，因为他们想用这种行为来掩饰自己的内心。

不喜欢做杂务的人有怎样的心理倾向?





这样的人以自我为中心，坚信自己是聪明、能干的优秀人物，自己做的工作也比别人的难一些、重要一些。



他们是典型的自我中心主义者，想问题做事情都以自己为出发点，不会照顾别人的感受，不关心周围的环境！

通过动作看透同事的心理(5)

嘴上说自己“很忙”的人，真的很忙吗？

有些人，和大家做着同样的工作，但嘴上经常挂着“我很忙”。冷静下来看，好像只有他自己觉得自己很忙。

嘴上常挂着“我很忙”的同事

公司职员K君，开口闭口就是“我很忙”，一副为了工作忙得团团转的样子。看看他的办公桌，上面堆满了像小山一样的各种文件，看起来好像真的有点忙。

可是，仔细想想，K君和大家做的是一样的工作啊。无论工作内容还是工作量，都不比别人多呀，上司没给他安排特殊的工作，也没有急等着他处理的问题。那么，为什么他一天到晚“我很忙”不离口呢？

以忙碌的姿态向别人展示自己

像K君那样整天喊忙的人，其原因是想以忙碌的姿态向别人展示自己。在他的内心深处，对自己的能力缺乏自信，所以非常担心周围人瞧不起自己。于是，**他向别人展示自己忙碌的工作姿态，以打消心中的不安。**因为渴望获得别人的认可，所以希望别人把自己看成是一个有能力的、优秀的人。他想告诉周围的人：正因为我很有能力，所以上司才把一个接一个新任务委派给我。

这个想法不错，但在现实中是行不通的。搞不好，他的言行还会给自己造成负面影响。工作量并不是非常多，却经常说自己“很忙”，在别人看来，恐怕只有一个原因，那就是“工作不得要领”。那样的话，自己在别人眼中不就真正成了一个没有能力的人吗？还有的人会认为，“他的工作量那么多，为什么不分配一些给同事做呢？本来可以请同事帮忙的，却自己一个人在那儿埋头苦干。”这个时候，同事们会认为他不善于沟通，缺乏协作精神，同样会降低别人对自己的评价。

小贴士 在恋爱中，有的人会用“工作很忙”来委婉地拒绝对方的约会，这种情况另当别论。多半是对方已经失去了兴趣，想用工作当挡箭牌来拒绝对方。

想展示自己，却收到反效果



为什么要向别人展示自己"很忙"的姿态？





不知道别人怎样看待自己，为此感到不安。



向周围人展示自己忙碌的工作姿态，以消除自己心里的不安。



对自己的能力缺乏自信



想告诉别人：因为我能力强，所以上司不断委派给我新任务。

在别人的眼中……

"工作能力不强，造成工作积压，所以他很忙。""沟通能力太差，把多余的工作都揽到自己身上，不懂得与人协作。"



多半被看成是无能的人，结果事与愿违。

通过动作看透上司的心理(1)

从不离开自己座位的上司

有的上司喜欢把部下叫到自己身边来训话，也有的上司会亲自跑到部下的座位旁，下达命令。这两种上司的行为和心理存在什么差异呢？

从不离开座位的上司和亲自跑腿的上司

Y君的上司A经理，每次向部下作出指示、下达命令或者询问情况时，都会亲自跑到部下的座位旁。另外一个上司B经理，每次都会拿起电话说："喂！你过来一下。"像这样把部下喊到他的身边来，从没见他离开过自己的座位。

A经理的做法平易近人，非常体谅部下，自然也能得到部下的爱戴。B经理则不怎么受欢迎，这边部下忙得不可开交，他却常因一点小事就把部下呼来喊去，部下对他简直烦透了。那么，这两位上司的行为和心理到底有什么差别呢？

B经理把办公桌看做自己的势力范围

分析两位上司的异同时，关键点在于他们领地意识的强弱。从这一点，我们也能看出哪位上司充满自信，哪位上司是在虚张声势。

首先，总爱把部下喊到自己办公桌旁训话的B经理，只把办公桌当做自己的领地。**因为他缺乏自信，所以只有把部下叫到自己的势力范围内时，才能保住自己的威严。**

另一方面，A经理就对自己的能力和领导力充满自信。所以，他不管走到哪里，都会把那里当做自己的势力范围。为了引导部下发挥出自己的能力，他会积极主动地走过来，不会觉得这样有失上司的威信。

另外，作为部下，还可以通过这种行为来推测上司的心理状态。例如，当上司拿到部下写好的计划书时，如果把部下叫到他的旁边询问计划书的细节，说明上司对这个计划是否可行没什么信心。如果上司拿着计划书走到部下旁边进行询问，则说明上司对这个计划很是期待。

小贴士 在日本的很多公司中，都用长条办公桌，即很多人共用一张。如果别人的文件进入自己的"桌面范围"，就会发脾气，说明领地意识很强。

领地意识与自信的关系



领地意识：弱

亲自走到部下旁边说话的 A 部长

与维护自己的威严相比，更重视引导部下发挥自己的能力，所以甘愿亲自跑腿。

➡ **这样的上司充满自信，相信“到哪里都是自己的势力范围”。**



领地意识：强

从不离开自己的座位，只把部下喊过来训话的 B 科长

只关心如何维护自己的权威，不掌握主导权的话，就会不安。所以，他们只把自己的办公桌看做势力范围，绝对不会离开一步。

➡ **这样的上司对自己的能力缺乏自信，多属于虚张声势的内向型性格。**

通过动作看透上司的心理(2)

部下靠近，马上跷起二郎腿的上司

本来，跷二郎腿是人身心放松时才会出现的动作。为什么有的上司在办公室中，而且是把部下叫来的时候，专门在部下面前跷起二郎腿呢？

被上司叫到办公室

在一次部门内部会议中，A君不小心说错了话。话一出口，A君就意识到了错误，可是为时已晚，他心想："完蛋了。"他偷偷看了一眼经理，发现经理面有愠色。待会议结束后，A君想赶快离开，逃离这尴尬的气氛。可是，突然有人在背后拍了一下他的肩膀，扭头一看原来是经理，"一会儿你到我那里去一下。"A君诚惶诚恐地来到经理办公桌旁，当经理看到A君进来时，马上跷起了二郎腿……

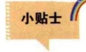
在部下面前跷起二郎腿

跷二郎腿这个动作，本来是人身心非常放松时才会出现的。比如，吃过晚饭后，舒舒服服地靠在沙发上，打开晚报的时候，常会跷起二郎腿。这样的时候，是一天中最放松的。

可是，前面例子中的情况，在上班时间的办公室里，而且科长在刚才的会议中还曾面露怒色，无论如何都和"放松"联系不上吧。恐怕这又是上司在演戏，**他想在部下面前装出一副放松的样子，让自己显得游刃有余，以便让部下对自己产生敬意。**

不过，也有另外一种可能，就是上司担心在批评教育部下前，部下就产生畏惧心理，因此才装出一副放松的样子，让部下不要太紧张。不管是上述哪种情况，都是上司在向部下暗示自己的地位。

不过，平时就有跷二郎腿习惯的上司则另当别论。另外，跷二郎腿时，两腿交错的深度和用力程度不同，反映的心理状态也不同。



同样是跷二郎腿，如果两腿很用力地交错在一起，说明这个人很紧张，或者对面前的人怀有抵触心理。总之，多处于负面的心理状态。

跷二郎腿背后隐藏的心声

真实的心情是……

本来，只有放松的时候，人才会跷二郎腿，而在部下面前故意做这个动作，究竟意欲何为？



原来是想扮演一个“放松的上司”，让部下觉得自己游刃有余。或者，是想让部下放松下来，不要太紧张。

单调地晃腿，是为了缓解焦躁情绪

单调地晃腿，可以说是一种比较常见的习惯动作，但是有时，这个动作并不单单是习惯而已，它可能隐藏着深层次的心理原因。

单调晃腿的上司

同事C君因为工作中出了纰漏而被上司喊了过去。他的内心惶恐不安，因为这次犯的错确实有点大，所以他心想："一顿臭骂是免不了了。"可是，到了上司那里，发现上司的口吻异常随和，而且只说了几句鼓励的话就算了事。"既然已经发生了，也没法改变了，下次谨慎一点就是了。我很期待你下次的表现哟。"听了上司的话，C君感动不已，内心不禁感叹上司的心胸是多么宽广。就在这时，C君无意中看到了上司的腿正在单调地晃来晃去，而上司平时并没有这个习惯动作，这是怎么回事呢？

缓解精神紧张的行为

单调晃腿、用手指敲桌子、咬指甲等行为，心理学称为"转移行为"。当人的精神高度紧张时，或者感觉心脏都快爆炸的时候，为了缓和这种紧张的状态，人会寻找一些方法来转移情绪。所谓"转移行为"，就是指**当人感到精神紧张时，会通过一些与精神紧张的直接原因没有任何关系的行为来排解内心的紧张情绪**（请参见本书第6页）。可以说，这是一种无意识的自我治疗。

实际上，像单调晃腿这种动作，是人在给自己的脚部施加刺激。这个刺激会通过中枢神经传送至大脑，从而产生一种放松的效果。前面例子中的那位上司，看起来很淡定，让人很难发觉任何精神紧张的迹象。实际上，他的内心充满了焦躁情绪。然而，从上司的立场来说，不能轻易把心中的怒气直接发泄到部下身上。所以，他才会无意识地晃腿来缓解心中的焦躁情绪。

小贴士 养宠物的朋友们可能也有体会，当批评自己喂养的宠物猫时，它们会不自觉地伸懒腰或抓毛，这也是转移行为的一种。

单调地晃腿也有缓解精神紧张的效果?



为什么上司不停地晃腿?



缓和紧张气氛!

部下犯了错误，本来就感觉很内疚，又担心遭到我的批评，所以他会更加紧张。于是，我用晃腿的方式缓解紧张的气氛，让部下放松一点。



缓解内心的焦躁情绪!

部下犯的错误实在难以容忍，我很气愤，但作为一个有水平的上司，我不能直接把怒气发泄到部下身上，所以用晃腿的方式缓解内心的焦躁情绪。

从医学角度来看……

给脚部施加刺激，这个刺激会通过中枢神经传递至大脑，就会产生一种使人放松的效果。



原来，单调地晃腿是为了缓解焦躁情绪!

通过动作看透上司的心理(4)

经常用手转笔的上司很无聊?

用手转笔，是一个单纯的习惯动作或者打发无聊时光的动作。然而，其中隐藏着只有本人才知晓的心理活动。

经常转笔的上司

我通过观察发现，有些上司不仅在公司内部的会议上，就连在和客户的商务谈判中，手里总会拿着一支笔转来转去。公司内部的人都认为这是上司的一个习惯动作，所以没有人放在心上，而客户似乎也不怎么介意。可是，我总觉得在客户面前做这个动作有点不礼貌。他们为什么非要把手里的笔转来转去呢？是因为很无聊吗？

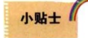
其实，这个动作的背后隐藏着一颗紧张不安的心。**他们平时做惯了这个动作，所以会习惯性无意识地重复这个动作，而通过专注地做这个动作，可以让内心稍微安定下来。**可能这种上司的性格比较容易感到紧张，他们是想通过转笔的动作来努力掩饰内心的紧张。

笔的种类隐含的意义

其实，关于笔，还有一条重要的线索可以折射出上司的心理，那就是笔的种类。

有的上司喜欢使用自动铅笔。自动铅笔好处很多，不用像铅笔那样要经常削，笔芯用完了，按一下又会出来新的笔芯，而且粗细总能保持一致。因为是铅笔，可以反复修改，写错了可以擦掉重写。喜欢使用自动铅笔的上司，大多缺乏决断力，优柔寡断，还有点想不开。另外，他们总是写了擦、擦了又写，经常处于纠结的烦恼中。

另一方面，也有的上司喜欢使用高级钢笔。钢笔的缺点是墨水会用完，而且要经常灌墨水，但他们并不介意这个缺点。从这一点来看，他们是不怕困难或者有点固执的人。



有的人不吸烟的时候，也会把打火机的盖子反复打开合上，这和转笔一样，也是缓解紧张感的一种行为。

摆弄小东西是什么心理？

真实的心情是……

当人非常投入地想事情时，就会无意识地反复做某个单调动作或者习惯动作。
比如，转笔，不停地按圆珠笔，反复开合打火机盖子……

当人感到精神紧张的时候，手上反复做某个单调动作，会对大脑形成刺激，以缓和紧张情绪。

需要鼓足干劲的日子，就系红色领带！

领带，是推进商务活动顺利进行的一个重要配饰。我们要运用色彩心理学的知识，根据不同的场合选择合适的领带。

在众人面前讲解企划书时，穿什么颜色比较好？

精心准备了很久的企划书，终于到了向上司和同事们展示的时候。为了给听众留下一个好印象，形象和着装是必须注意的地方。如果决定穿黑色西装加纯白衬衫，下一步就是挑选领带了。那么，搭配什么颜色的领带好呢？

红色是彰显斗志的颜色

像上面那样在公司内部展示自己的企划书，或者到客户那里进行谈判等，特别需要打起精神、鼓足干劲的日子，尤其是需要说服别人的时候，领带的颜色是必须注意的。为什么这么说呢？因为领带露在桌面以上，非常容易进入对方的视线，而且从心理学上讲，领带也是一个非常重要的道具。

比如，像企划书展示会这样需要说服别人的场合，最佳的领带颜色是红色。红色一方面可以给自己带来勇气，使内心积极向上，与此同时也会使看的人产生心理上的兴奋感，给对方一种心理暗示："听他的准没错！"所以，红色领带也被称为**"能量领带"**。在需要一决高下的谈判中，红色领带能使自己一方更加有利。在美国，总统等很多政客都非常善于利用红色领带的力量。

除了注意领带的颜色外，如果再选择合适的外套搭配起来，效果将更加明显。比如，道歉时穿灰色外套配灰色领带；激发别人的干劲时，穿藏青色外套配橙色或粉红色领带等，都能收到不错的效果。总之，服装和领带的颜色要根据情况来选择。

另一方面，我们也能根据对方服装和领带的颜色，大体判断出他们的心理和意图，然后采取相应的对策。

小贴士 女性的话，不系领带，但可以戴围巾，女性的围巾就相当于男性的领带。所以，围巾的颜色搭配也很重要。比如，想和对方亲近时，可以选择黄色的围巾。

根据场合选择服饰的技巧



展示企划书的时候

西装：黑色或藏青色
衬衫：白色
领带：红色

黑色西装给人一种沉稳的感觉，红色领带可以表现出自信和对工作的热情。



道歉时

西装：灰色
衬衫：白色
领带：灰色或蓝色

灰色的外套展现出一种接纳对方的姿态，蓝色领带表示自己很随和、谦逊。



鼓舞干劲的时候

西装：藏青色或灰色
衬衫：白色
领带：橙色或粉红色

如果对方是男性，可以选择橙色的领带，使自己看起来阳光、明快；如果对方是女性，可以选择粉红色的领带，因为粉红色能使女性产生幸福感。



谈判的时候

西装：藏青色
衬衫：白色或蓝色条纹
领带：蓝绿色

整体搭配呈冷色调，在谈判中能使对方心里感觉时间过得快一些。



运用色彩心理学，合理选择领带的颜色，适当搭配整体色调，我们可以在商务活动中始终处于不败之地！

专栏 心理学的历史（2）

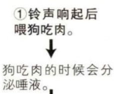
反冯特派创立的“行为主义”

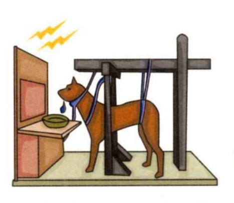
19世纪末期，德国学者冯特奠定了现代科学心理学的基础。进入20世纪后，美国学者瓦特孙以反对冯特学说的形象登场，创立了一种名为“行为主义”的全新心理学。

瓦特孙认为，冯特的心理学无非是分析受验者自己陈述的心理活动的一种方法，由于分析的内容是受验者自己陈述的，所以缺乏客观性。为了更科学地研究人类心理，瓦特孙认为，必须对人类受到外部刺激后产生的行为进行分析和研究。瓦特孙还指出，所谓“心理”，与人单纯的内心活动没有关系，对于外部刺激作出怎样的反应才是心理。他把“心理学”定义为：研究人的行为与刺激的关系。

1930年以后，斯金纳等人对行为主义加以发展，他们认为心理学研究的不仅仅是人类行为与外部刺激的关系，还要主动地对人施加刺激，这就是“彻底的行为主义”。

◎瓦特孙受到巴甫洛夫实验的影响





巴甫洛夫条件反射实验的装置

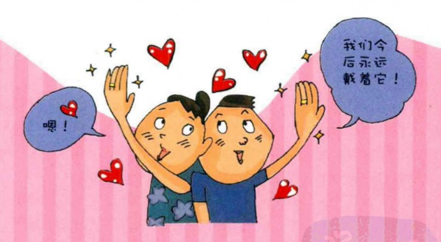
参考巴甫洛夫的实验，瓦特孙判断，通过刺激（S）和反应（R），可以对动物加以控制 = “行为主义”。

①铃声响起后喂狗吃肉。
↓
狗吃肉的时候会分泌唾液。
↓
反复多次
↓
②铃声响起，但不喂狗吃肉。
↓
狗依然会分泌唾液。
‖
条件反射



第3章

解读男人和女人的“真心”



这一章将以恋爱为背景，选取其中常见的小动作进行解读。男朋友、女朋友或者心仪之人展现出来的动作，到底有怎样的含义呢？他们的内心到底在想些什么呢？本章将为您揭开谜题。

通过行为解读男朋友的心理(1)

嫉妒真的是爱情的印证吗?

当人深爱着另一个人时，嫉妒心会变得很强。我们身边经常能看到这样的例子。有人说，嫉妒正是爱情的印证，果真如此吗?

嫉妒心强的男朋友

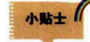
A君和C小姐是一对情侣，开始交往的时间并不长，但感情如胶似漆，分开一分钟都会开始彼此想念。不过，有一点让C小姐感到非常烦恼，那就是A君的嫉妒心非常强，甚至要求C小姐把手机电话簿中所有男性的电话都删除。C小姐深爱着A君，或者说被爱情冲昏了头脑，于是答应了男朋友的要求。可是作为旁观者，我们都觉得A君的要求实在太过分了。他的这种嫉妒心，真的是对C小姐爱情的印证吗?

实际上，这种嫉妒心体现了想出轨的欲望

这种情况下，C小姐一定要注意了。实际上，嫉妒心强的人，出轨的欲望也很强。人自己想做某件事时，也会感觉别人同样想做这件事。这种心理在心理学上称为**“投影”**。

也就是说，A君嫉妒心强，内心会猜疑：“她是不是想出轨?”而背后隐藏的心理是“因为我想出轨，所以她肯定也在想同样的事情”。所以，尽管C小姐根本没有想出轨的想法，也没有做任何可疑的事情，A君还是开始嫉妒了。**特别是那种认为自己决不能出轨，而压抑自己欲望的人，嫉妒心会越强。**

另外，“投影”还有一个令人头痛的地方，本人对自己内心深处隐藏的欲望几乎没有察觉到。拿A君来说，他根本不知道自己内心隐藏着出轨的欲望，因此他也不清楚自己嫉妒心的真正起因，反而认为是因深爱引起的。



人的很多欲望当中都隐藏着“投影”。比如，认为“那个人肯定讨厌我”的人，一般自己也讨厌对方。

嫉妒是内心欲望的一种表现？

把男人的电话全部删除！

哦？

真实的心情是……

气死我啦！

他很在乎我！

心头在冒烟……

接受对方的嫉妒，认为那是爱情的证据。

潜意识中存在想出轨的欲望，认为对方肯定也有这种欲望。



把自己心中压抑的欲望投影到对方身上，结果，一点点小事就能刺激到他们强烈的嫉妒心！

= **他的出轨欲望很强烈！**

通过行为解读男朋友的心理(2)

约会中抢着坐左边的男人

有的男性和女朋友约会时，总会抢着坐在左边。有的女性就会产生疑问："为什么他总是把右侧的脸给我看？只有演员拍照时会注意自己的位置，他又不是演员，有必要这样做吗？"

抢着坐左边的男人

经过猛烈的爱情攻势之后，某位女性终于击退了所有竞争对手，俘获了"白马王子"的心。这位女性沉浸在幸福的每一天中，但她渐渐地发现了一个规律：约会时，如果是在酒吧或者旋转寿司等两人要并排坐的地方，男朋友总是抢先坐到左边的位置上。这其中到底有什么理由呢？不会是传统的男左女右观念在起作用吧。

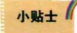
每个人都有"两张脸"

如果男性总是把右半边脸对着女朋友，事态可能就有点严重了。我提醒这位女性，要作好心理准备。

实际上，人的脸可以分为左右两部分，有时左右对称活动，有时左右分别出现不同的表情。当人脸左右对称活动时，不管是欢笑、发怒还是悲伤，都是发自内心的。另外，**像打哈欠、打喷嚏、咳嗽等无法用自己的意志进行控制的生理现象，人的脸也是左右对称活动的。**

与此相对，当人对自己的感情有意识的时候，脸的左右会出现不同的表情。例如，当众出丑，面露苦笑时；鄙视某人，表示轻蔑时；失败后，感到惋惜和悔恨时……上述状况下的表情，都是左右不对称的。而且，不知为什么，人的左脸表现出来的情绪更接近真实的内心。

也就是说，那位抢着坐左边的男士，是想把右脸展示给女朋友，而右脸不容易泄露真实的心情。由此看来，他可能想隐藏某些真实的情感。建议女朋友多约这样的男朋友去能够相对而坐的饭店、咖啡厅等，从正面观察他的脸部表情，以了解他真实的感情。



曾有人进行过调查，问："您喜欢自己的左脸还是右脸？"结果，大多数人的回答都是"右脸"。



人的感情与表情的关系
为什么有的人总抢左边的位置坐?
右脸
左脸
【做出来的表情】
·尴尬的时候
·假装着急的时候
·苦笑的时候
·失败的时候
【真实的表情】
·大笑的时候
·打哈欠的时候
·打喷嚏的时候
·哭的时候
·发自内心的笑容
表演出来的表情
真情实感的流露
也就是说
以右脸示人的人，可能想隐藏内心的真实感情!

通过行为解读男朋友的心理(3)

谈话途中，男朋友突然将双手抱于胸前，这是为什么？

双手抱于胸前的动作，可以使自己在对方眼中显得“很了不起”。所以，这个动作一般不会在地位比自己高的人面前做。那么，在女朋友面前，男朋友抱起双臂，这意味着什么呢？

两个人没有想到一起去

一对远距离恋爱的情侣，经过长时间的分离之后，终于有了一个短聚的机会，双方都兴奋得不得了。女朋友本是一个爱说话的女孩，但分离的这段时间，没有倾诉对象，她把话都积压在了心里。如今，终于见到了男朋友，她的话就像决堤的洪水，一下子倾泻而出。

面对女朋友犹如洪水般汹涌而来又滔滔不绝的深情倾诉，男朋友突然将身体向后靠在了沙发背上，还把双手抱在了胸前。女朋友这才意识到，男朋友刚才就爱答不理地回答自己的话，现在又抱起了双臂，“是不是他开始讨厌我了？”为此，女朋友感到很沮丧。

出于防卫而抱起双臂

在上面的例子中，男朋友完全被女朋友那滔滔不绝的话语所压倒，无意识中采取了一种自我防卫的姿势——抱起双臂。

人抱起双臂的动作，大多是关闭内心、进行自我防卫的心理的一种体现。特别是双臂抱得比较低时，一般是想在自己前面筑起一道高高的屏障来保护自己。

相反，如果双臂抱得比较高，就能体现出一种“我比你了不起”的心态。如果人抱起双臂的时候，身体畏畏缩缩的，多半说明这个人心中充满了紧张与不安。不管怎么说，男朋友当时多少都有点不高兴。

不过也有例外，当人特别放松或者专心听对方讲话时，也能见到抱起双臂的动作。这种情况下，还常伴有深深点头、向讲话人方向探身等动作，这些动作都是想表示一种认同感或共鸣感。

小贴士 想让对方抱着的双臂放下来，该怎么办？其实方法很简单，我们也抱起双臂。对我们的动作，对方多半会感到不快，然后就会放下双臂。

抱手臂方式不同，其含义也不同



挺着胸脯，双臂抱于较高的位置

挺胸腆肚，双臂抱在很高的位置，这是在无言地宣布："我是一个了不起的人物！"



身体畏缩，双臂抱于较低的位置

紧张或不安的时候，人就会想把自己的身体蜷缩起来，让自己的存在感尽量变弱一些。



弓着背抱起双臂

弓着背抱起双臂的姿势经常在人着急或动摇的时候见到。听他们说话，也许还能感受到不安的情绪。



迎着对方的视线抱起双臂

迎着对方的视线抱起双臂，表示对对方的话很感兴趣，还常伴有深深点头、向对方方向探身等动作。

通过行为解读男朋友的心理(4)

戒指是“束缚”的象征？

有的情侣会买对戒，但有的人会一直佩戴，有的人则不怎么戴。这两种人的行为和心理存在怎样的差异呢？

强迫女朋友戴戒指的男朋友

C君和D小姐交往已经一年时间，为了庆祝这个纪念日，他们买了一对戒指。D小姐把戒指看成是爱情的结晶，非常喜欢。不过，她对这枚戒指的喜欢非常单纯，但C君对她说：“你要一直戴着它，绝对不能摘下来！”这让D小姐多少感到有些别扭，她心里想：“约会时肯定是要戴的，但和亲戚、同事在一起时，就没必要了吧。”

“相互束缚”的证据

情侣戒指和结婚戒指的含义一样。**情侣或夫妻双方佩戴结婚戒指，有“相互束缚”的含义。**另外，佩戴情侣戒指的行为，就是向周围人宣布：“我是有恋人的人了。”自己佩戴戒指，表示“我有恋人了”；让对方佩戴戒指，则像是给恋人加了一道咒语：“心术不正的人不要靠近！”

特别是结婚戒指，有的人结婚后会一直佩戴。他们认为戴结婚戒指是“自己已经结婚”的证明，并要借此向别人宣告：“我已经结婚了！”而且，这种人的观念一般比较传统，在他们看来，“已婚人士就应该佩戴结婚戒指”。

另一方面，不喜欢戴戒指的人，多属于讨厌束缚、追求自由的类型。然而，追求自由的欲望不等于出轨的欲望，他们自立心强，更重视一个人的自由时间。当然，他们也非常在乎自己的恋人或配偶，但在不破坏爱情关系的前提下，他们也会和异性友人一同出游。另外，这样的人一般也不喜欢受别人指示，更不喜欢工作上的朋友干涉自己的私人生活。

小贴士 除了戒指外，还有个更厉害的“束缚”象征，那就是手表。戴着恋人送的手表，就好像自己的时间也被对方管理着，完完全全被束缚住了。

戒指所传达的信息

嗯！

我们今后永远戴着它！

真实的心情是……

他是我的了！

她是我的啦！

自己戴戒指

无声地宣布：“我有恋人啦！”

让对方戴戒指

向周围人宣布：“他（她）是我的恋人！你们不要想入非非了！”以防止恋人出轨。



戴戒指是“想束缚对方，被对方束缚”的意志的体现！

通过行为解读男朋友的心理(5)

如何分辨真假笑容?

笑容能够让人感觉温暖，但发自内心的笑和假装的笑，含义是不同的。我们该如何分辨两者的差异呢?

笑容中的不自然

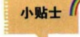
一天，K小姐和F君约会去看电影，经过讨论，他们决定去看一部言情电影。本来，F君的爱好是看科幻电影，但在女朋友的强烈要求下，陪她看了言情电影。电影结束后，二人来到咖啡馆聊天。当时，K小姐还沉浸在电影的余韵当中，一个劲儿地感叹“好感动啊”！F君也笑着附和：“是啊。”不过，K小姐感觉男朋友的表情有点别扭，但不清楚到底哪里别扭。

发自内心的笑和假装的笑

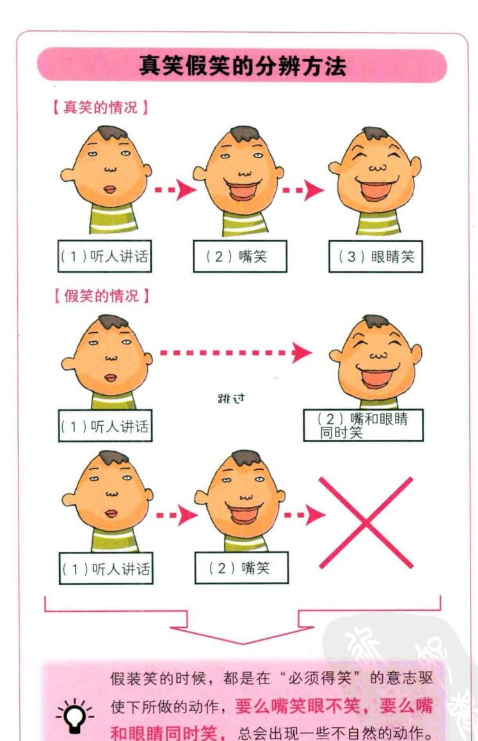
K小姐感觉到F君的笑容中有不自然的地方，因为他的笑容并不是发自内心的，而是假装出来的。恐怕F君并不喜欢刚才看的言情电影。可是，如果说出真心话，肯定会伤女朋友的心，所以才会装出笑脸附和女朋友的话。实际上，**当人说谎时、心感愧疚时，为了不让别人看破，就会勉强装出笑容**。换句话说，就是想用笑容瞒哄过去。

不过，发自内心的笑容和假装出来的笑容是有差别的。而且，不管装得多么逼真，假笑容中依然存在破绽。K小姐就敏感地察觉到了男朋友笑容中的不自然。

那么，发自内心的笑和假装出来的笑的区别到底在哪里呢？答案就在眼睛和嘴的动作。首先，嘴笑但眼睛不笑的笑容，一般可以认定为假装笑。人想隐藏某种真实感情时会假装笑，另外服务行业也常用这种笑来取悦顾客。其次，嘴和眼睛在同一时间笑的笑容，假笑的可能性也比较大。因为有些人担心只用嘴假笑的话会暴露，所以他们在嘴笑的同时，眼睛也跟着笑。实际上，发自内心的笑首先是嘴出现笑的动作，过一会儿眼睛才会笑起来。



嘴角上扬的所谓“仿古微笑（类似古希腊雕像的微笑）”，大多带有瞧不起对方的意思。



假装笑的时候，都是在“必须得笑”的意志驱使下所做的动作，**要么嘴笑眼不笑，要么嘴和眼睛同时笑，**总会出现一些不自然的动作。

擅长使用第一人称的男性

“希望你了解我多一点，我也希望了解你。”当想和女性拉近关系时，有些男性会频繁使用第一人称。

自我展示的效果

当男性和某位女性谈话时，频繁使用第一人称“我”的话，说明这位男性很有可能想和这位女性拉近关系。把自己的信息讲给别人听的行为，心理学称为**“自我展示”**。想打开别人的心扉，首先进行自我展示是非常有效的。

下面给大家介绍心理学家**鲁宾**的一项心理实验。心理学家在机场对完全陌生的人进行调查，以收集“笔迹”为理由，请陌生人在纸上随便写几句话。不过，他们会提供三种例文，分别是“我在收集笔迹样本”、“我感到孤独”、“我有性生活方面的困扰”。对于一名受调查者，只提供一种例文。结果发现，看到普通例文的人，写出的话也比较普通；而看到有关性生活的例文时，受调查者写出的话也比较隐私。这说明，**自我展示具有相互性**。

把自我展示当做交往技巧使用的男性

既然自我展示对于拉近彼此之间的关系非常有效，那么有些深谙此道的人就会利用这个技巧来博取异性的心。比如，聊一些自己小时候的事情，讲一点自己的烦恼等。通过自我展示，渐渐拉近彼此之间的心理距离。恐怕那些说话时频繁使用“我……”的男性，追求的就是这个目的。

不过，如果用“我……”过度的话，没准会起到反作用。谈话中无视对方的情绪，只讲自己的事情，会被看成是自我意识过度的人，多半会遭人讨厌。

小贴士 自我展示的欲求，也可以说是一种发泄的终极形式。在新旧更替频率非常快的演艺圈，艺人们的自我展示欲望更加强烈。

自我展示是抱有好感的表现？



为什么他频繁使用第一人称？





想让对方进一步了解自己！



对于自己喜欢的人，理所当然想让他（她）进一步了解自己。



想进一步了解对方！



利用自我展示的相互性，首先向对方展示自己，也希望对方同样地展示自己。



自恋！



单纯地优先考虑自己的感情和意志。完全忽视别人的感受和情绪。



不选择对象，不管到哪儿都喜欢使用第一人称说话的人，大多是自我中心主义者。反之，如果只有在面对特定异性对象时，频繁使用第一人称，那么说话者多半对听话者抱有好感。

通过行为解读女朋友的心理(1)

根据第一次约会的食量看透她的心思

男性邀请女性吃饭时，只要这个男性不是特别讨厌，女性一般不会拒绝。不过，吃多吃少就要看男性的魅力了。

男女一起进餐的效果

男女一起进餐，不管是午餐还是晚餐，都具有增进彼此亲密感的效果。这叫做**午餐技巧**。所以，请自己喜欢的女性一同进餐，是追求她的第一步，这也是符合心理学原理的。

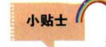
F君也明白这个道理。最近他喜欢上客户公司的一位女职员，于是邀请她共进晚餐，对方很爽快地答应了。为了这次约会，F君可谓煞费苦心，专门挑选了一家非常有情调、菜式又正宗的意大利餐厅。一起就餐时，那位小姐吃得非常开心，也吃了不少，而且两人聊得也很投机。这让F君对接下来的发展胸有成竹。

可是一周后，当F君再次邀请那位小姐时，遭到了明确的拒绝。这让F君很是费解，本来上次约会时非常开心，为什么这次却拒绝我呢？怎么会发生这种事情呢？

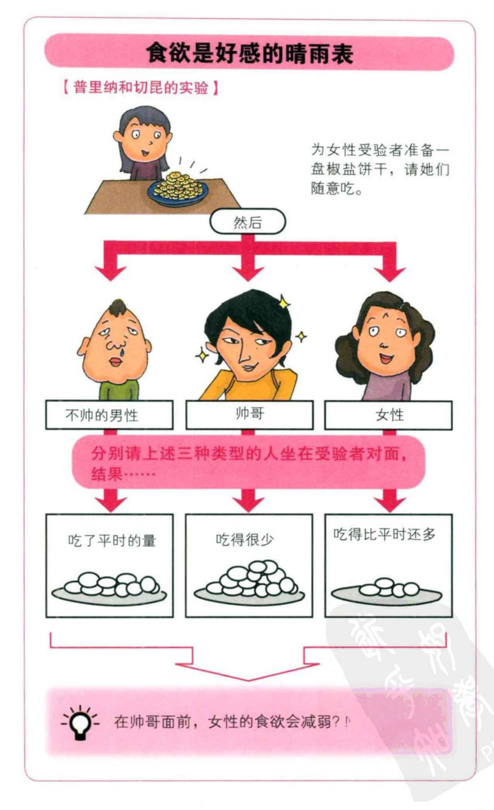
约会中吃得少的女性才有继续发展的可能

前面例子中的那位小姐，恐怕她的动机只是单纯地“和他一起吃个饭”，并没有其他想法。另外，那位小姐对F君确实也不讨厌，所以第一次约会的二人时光才会过得非常愉快。不过，对那位小姐来说，仅此而已。

根据心理学家普里纳和切昆的实验，女性在帅哥面前一般都倾向于吃得比较少。在有魅力的异性面前，也许是因为紧张，所以食欲会比较差。另外，在不帅的男性面前，女性的食量与平时无异，而在同性面前，则可能吃得比平时还多。这个实验结果告诉我们，**当女性不把对方当做男性时，吃得会比较多**。所以，F君应该不是那位小姐心中的帅哥，还是尽早放弃比较好。



有的女性也会在自己喜欢的男性面前狼吞虎咽地吃很快，其实，她们是想展现自己麻利的一面。


食欲是好感的晴雨表
【普里纳和切昆的实验】
为女性受验者准备一盘椒盐饼干，请她们随意吃。
然后
不帅的男性
帅哥
女性
分别请上述三种类型的人坐在受验者对面，结果……
吃了平时的量
吃得很少
吃得比平时还多
在帅哥面前，女性的食欲会减弱?!

通过行为解读女朋友的心理(2)

不太熟的女性专门跑来找你商量事情，她的真实意图是什么？

本来不算太熟的女性，突然跑来找你商量事情，恐怕她心里有其他目的。

不太熟的女性专门跑来找你商量事情

有一天，你和一群朋友正在野营烧烤，突然有一位平时不太熟的女性凑到你身边，小声地说："我有点事想和你商量……"看那样子，是不想让别人知道的秘密。在这一群朋友当中，她和你的关系并不是非常熟，可突然说有事找你商量，背后到底隐藏着什么样的原因呢？

商量事情也许只是个幌子，她可能另有所图

那位女性专门跑来找你商量事情，恐怕背后隐藏着某种理由。而且听她一说，你发现她不是想寻求你的专业知识或者人际关系方面的帮助，而只是单纯地想和你说一件事情。这种情况下，恐怕她想以商量事情为借口，找机会和你单独相处。**真实的目的便是想和你进一步发展亲密的关系。**

可能她本身确实有什么烦恼的事情，但她并不是想让你帮她解决这个烦恼，而只是想向你倾诉一下。当有人找自己来商量事情时，我们会感觉自己受人重视、被人依赖，因此自尊心能得到极大的满足。另外，她愿意把自己的秘密和烦恼只告诉自己一个人，也说明她对我们非常信任。这样一来，我们就容易对对方产生好感。恐怕这才是那位女性的真实目的。

从这一点来看，那位女性非常清楚这个心理技巧，并巧妙地利用它来和你拉近关系。可以说，她是一个非常有心机的女性。

小贴士 人对某一事物的认知深度、别人和自己关系的深度，心理学称为"自我相关"。

商量事情背后隐藏的“阴谋”



不熟的女性来找自己商量事情，说明她对我们充满信任。同时，我们也容易对找我们商量事情的女性产生好感。没准她了解这一点，并利用了这一点，所以，她很可能是个心机很重的女性。

与单纯的信任相比，可能她们还有其他目的，就是想和我们进一步发展关系。

故意贬低自己的女性的真实心情

女性的内心实在是太复杂了，有时会故意说一些违心的“假话”来试探男朋友。这个时候，男性朋友一定要引起高度的注意！

不了解自己女朋友的男性

有一对情侣，已经交往了好几个月时间。也许是女朋友最近心情比较好的原因吧，稍微有一点点发福了。可是，男朋友并不在意这一点，所以他什么也没说。

一天，两个人去逛商店，女朋友拿了一条迷你裙说：“这条裙子好可爱，可是我太胖了，不适合我。”接着，男朋友什么也没想就脱口而出：“嗯。”结果，女朋友为此大发雷霆。

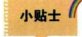
“明明是她自己说自己胖，干吗还发那么大脾气？”对于女朋友匪夷所思的行为，男朋友感到一头雾水。

希望听到男朋友的否定回答

像上面例子中的那位女性，常以“我太胖了”、“我一点都不可爱”等故意自我贬低的女性实在不在少数。作为男性，如果女朋友说出类似的话，我们不假思索就点头称是的话，恐怕要出大麻烦。

实际上，女性说出那样自我贬低的话，**是期待听到男朋友否定的回答，“没有那回事！”**女性在说那些话时，想都没想过男朋友会说出肯定的回答。换句话说，说那样的话其实是一种撒娇行为。

另外，嘴上说“我最近胖了很多”的女性，其实内心在想：“我只是体重增加了一点点，身材并没有改变呀！”毋宁说，她们正因为对自己的身材充满自信，才会以否定的形式说话。



本来就对自己的身材、容貌没有自信的人，是不会亲口说出让自己感到自卑的短处的。


女性嘴上说的话常和内心所想不一样
我最近胖了很多呢。
嗯，是的。
真实的心情是……
我虽然胖了一点，但只是一点而已。我可爱的样子一点也没变呀！
比我胖的女人多的是。
女性为什么会说自我贬低的话？
理由之一
想听男朋友否定的回答，让自己更加自信！
理由之二
通过男朋友的回答，来测试男朋友对自己的爱。
女性以否定的形式说话，是想确认自己的存在价值！

通过行为解读女朋友的心理(4)

女朋友舔嘴唇是在诱惑男朋友

又不是在吃饭的时候，女朋友突然对着男朋友舔了下嘴唇，把男朋友吓了一跳。她到底想要干什么？

舔嘴唇并不一定暗示食欲

女性舔嘴唇的行为，是想要什么的一种本能表现。婴儿想吃奶时，会张开小嘴做吮吸状，舌头也会跟着动。我们成年人，当看到美食摆在面前时，也会不自觉地伸出舌头舔自己的嘴唇，这是从婴儿时代保留下来的本能动作。

不过，伸舌头舔嘴唇的动作，并不仅出现在食欲受到刺激的情况下。美国心理学家朱利叶斯·法斯特认为，人用舌头舔嘴唇的动作起源于动物梳理毛发。猫、狗等动物会用舌头舔自己或其他同类的毛发，用舌头帮异性同类梳理毛发的动作，是动物之间“爱情”的表现，也是发情期交配的一种前戏。受到性欲的刺激后，用舌头舔点什么，做出一副玩味的样子，对动物来说是一种本能的表现。

原来是想诱惑男朋友

如果在约会时，女朋友注视着男朋友舔嘴唇的话，**那很可能是一种性暗示。**这种女性，平时欲求不满的可能性比较高。

舔嘴唇的动作，有的女性是无意识中做出来的，也有的女性是为了引诱男朋友而故意表演出来的。比如，用舌头舔红酒杯的杯沿，或者在撒娇时伸出舌头舔嘴唇，都是在引诱男朋友。杂志封面上的性感女郎，经常会摆出半张着嘴、伸出舌头的POSE，目的就是要吸引男性读者的眼球。



和舔嘴唇一样，如果把头发含在嘴里，也说明女性有性的欲求。

舔嘴唇意味着什么？

【猫】



朱利叶斯·法斯特认为，女人用舌头舔嘴唇的动作源自动物梳理毛发。



动物之间互相梳理毛发的行为，如果是亲子关系的话，表现出的是亲情。如果是异性的话，则具有性含义。

【人类】



伸出舌头本来有“拒绝”的意思，如果用舌头舔嘴唇的话，则具有相反的含义。



是想“寻求什么”的一种表现。如果对异性做这个动作，则可能代表性暗示。

也就是说



如果女朋友对着男朋友舔嘴唇，那就是求欢的信号！

通过行为解读女朋友的心理(5)

女性向上翻着眼珠看人是撒娇的证据

人类的感情也可以通过视线流露出来。向上翻着眼珠看人的女性心里在想什么？被看的男性心里又在想什么？

只有两个人的时候，为什么她总是向上翻着眼珠看他？

D君和B小姐一直是好朋友，非常谈得来。D君心里开始喜欢上了B小姐，但不知她心里怎么想，很想向B小姐表白，又怕被拒绝，连朋友都没得做。不过，细心的D君发现，人多的时候，B小姐对自己的态度很正常，就像一般朋友；当只有两个人的时候，B小姐总是向上翻着眼珠看自己，这让D君不知所措。B小姐的那种眼神让D君感觉怪怪的，心脏总是怦怦地跳个不停。

这是某些女性的一种战略

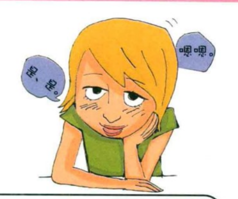
女性向上翻着眼珠看男性，首先考虑的可能性是对这位男性抱有好感，想依赖对方，向他撒娇。所以，在前面的例子中，D君可以鼓起勇气向B小姐表白，因为很明显，B小姐也喜欢他。

幼童向母亲撒娇时，都会向上翻着眼珠看母亲，其中一个原因是他们个子小。当母亲看到孩子这个表情后，无不产生强烈的庇护欲。女性这样的眼神也具有同样的含义，是在用眼睛说：**“我希望你来疼爱我，保护我。”**

另外，向上翻着眼珠看人的眼神，还有一种绝对服从的含义。“希望你来指挥我，走到哪里我都听你的！”背后隐藏着这种带有撒娇意味的含义。也就是说，有这种眼神的女性，即使外表看起来具有麻利、爽快的性格，**她们骨子里也具有爱撒娇、小鸟依人的性格。**经常向上翻着眼珠看人的女性，大多心有所图，很可能是有意识地采用这种策略来激发男性的保护欲，以实现自己的目的。

小贴士 女性向上翻着眼珠看人的时候，她的头看起来会比较大，很孩子气。这样会激发男性的父性，以便关心和爱护自己。

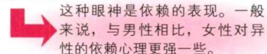
喜欢向上翻着眼珠看人的女性



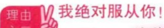
为什么要做这个表情呢?



我想依靠你!



这种眼神是依赖的表现。一般来说，与男性相比，女性对异性的依赖心理更强一些。



我绝对服从你!

这种眼神还是“我绝对服从你”的表现。在动物界，身体放低，表示地位低和服从。

在当今社会中，与男性相比，女性还是社会的弱者，所以对男性的依存性相对较高。

激发男性的父性，来关心、爱护我!



经常向上翻着眼珠看人的女性，可能是有意而为，大多心有所图!

通过行为解读女朋友的心理(6)

玄关处散落一地的鞋子

女性脱了鞋后随处乱放，也不收拾，代表了怎样一种心理状态呢？另外，灰姑娘的水晶鞋中又隐含着什么含义呢？

玄关处散落一地的鞋子

某男士第一次被女朋友邀请到家里做客，刚一进门，这位男士就被眼前的景象惊呆了。玄关处凌乱地摆放着各种女鞋：高跟鞋、凉鞋、拖鞋甚至靴子……简直没有一个下脚的地方。爱美是女性的天性，拥有很多鞋子也是很正常的，如此没有收拾，恐怕就有点……

看到男朋友吃惊的样子，女朋友只是不好意思地微笑道："有点乱，不好意思。"她似乎并不在意鞋子的凌乱。这时，男朋友想起来，每次和女朋友去居酒屋等需要脱鞋的日式餐厅，女朋友也总是把鞋一甩就不管了。这位男士的心中突然涌起一阵不安，和这样的女性能长久交往下去吗？

鞋子是性的象征？

在心理学上，**把鞋子看成是性的象征**。童话故事《灰姑娘》相信大家都不陌生，其中出现的一个小道具——水晶鞋，就可以说是性的象征。而且，水晶鞋精致、易碎，象征着"处女之性"。而王子在街上寻找适合水晶鞋的女性这一行为，可以解释为王子在寻找与自己"性和谐"的女性。

如果从这个角度来看女性脱鞋后乱放的行为，可以判断出这样的女性基本上没有什么贞操观念。在她们看来，换性伴侣就像搭配衣服换双鞋一样简单。而且，事后也不会产生什么心理负担或责任感。换句话说，她们是追求和享受自由恋爱的女性。

当然，这只是一种极端的解释。也许乱放鞋子的女性只是不擅长收拾的"懒女人"而已。

小贴士 女鞋中，中心最不稳的要算高跟鞋，而喜欢穿高跟鞋的女性，内心深处大多希望寻找一个能让自己依靠的男性。

也许乱放鞋子并不是懒散的象征



童话故事《灰姑娘》中出现的水晶鞋

精致、易碎，代表处女→性的象征

王子在街上找人试穿水晶鞋的行为

可以解释为王子在寻找与自己“性和谐”的女性。



鞋子是性的象征，那么脱鞋后随处乱丢的女性……



对“性”很奔放，属于追求自由恋爱的类型。也可以说，她们是没有贞操观念的女性！

通过行为解读女朋友的心理(7)

女性接触男性的身体，说明有戏！

喜欢的女性，在谈笑中无意间拍了一下我们的肩膀或后背……我们的机会来啦！这说明，她们可能对我们抱有好感。

身体接触是有好感的证据

对自己喜欢的女性，我们如何才能了解她们对我们的想法呢？我教你一个简单的方法，看着她说："把你的手借我一下。"然后，向她伸出手。如果她毫不犹豫地把手放在你的手上，那说明你大有希望。如果她说"别闹啦"而拒绝伸手的话，那我就要非常遗憾地告诉你，她对你没有感觉。

触摸、推搡等身体接触，是关系亲密的象征。身体接触也有心灵接触的意味，通过身体接触寻求心灵接触，从这个角度来看，女性接触男性的身体，就是想进一步加深关系的信号。

异性身体接触能让心情平静

关于异性身体接触的效果，曾有人进行过一项有趣的实验。让男性开车，女性坐在副驾驶的位置。第一组，在男性驾车的过程中，女性A只是和他聊天，不进行身体接触；第二组，在男性驾车的过程中，女性B和男性聊天的同时，时不时用手轻拍男性的肩膀。开出一段路程后，女性突然告诉男性："哎呀！我有东西忘带了，请开回去，好吗？"

结果，第一组实验对象，对于女性A的请求，男性一脸不高兴地把车掉头开回去了；而第二组中的男性，听到女性B的请求后，先是轻轻地敲了一下她的头，然后嗔怪地说："你这个爱忘事的家伙！"然后高高兴兴地掉头回去了。由此可见，女性B通过身体接触，成功获得了男性的好感。

从上面的实验结果可以看出，身体接触对赢得对方好感非常有帮助。身体接触既可以当做测试对方对自己是否怀有好感的方法，也可以用来增强异性之间的感情。

小贴士 异性接触我们身体的某些部位，会让我们感到愉悦。也有一些部位的接触，能让我们感到安心或心情平静。

身体接触的效果

【汽车中的心理实验】



A 型女性

在男性驾车过程中，只是聊天，不进行身体接触。然后，在某个地点告诉男性自己忘带东西了。



B 型女性

在男性驾车过程中，和他聊天的同时，还会用手轻拍他的肩膀。然后，在某个地点告诉男性自己忘带东西。

结果

【第一组中的驾驶员别别扭扭地开车回去了。第二组中的驾驶员笑着指责女性记性不好，然后高高兴兴地开车回去了。】


由此可见，身体接触有助于获得异性的好感。

通过行为解读女朋友的心理(8)

女性盯着人看，可能是在说谎

“你看我的眼睛，像在说谎吗？”有的女性会用一双真诚的眼睛盯着男性，然后提出这样的问题。一般来说，面对如此“真诚的注视”，男性都不会再有什么怀疑了。但我要告诉你，你可能被她的眼神欺骗了。

说谎后，应该不敢直视对方的眼睛才对呀

一天晚上，A君像往常一样给女朋友B小姐打电话道晚安，但打了几次都没人接电话。可能她在洗澡，不方便接电话吧。不过，以前要是出现这种情况的话，B小姐总会打回来的。可那天晚上，一直没有B小姐的消息。这让A君担心不已。

第二天约会时，B小姐如约而至，于是A君问：“昨天晚上你在干什么？怎么不接电话？”B小姐道歉道：“不好意思，昨天和一个朋友煲了很长时间的电话粥。”可是，如果她一直在打电话的话，A君打过去应该听到占线音才对呀，这明显很奇怪呀？面对A君的继续追问，B小姐使出了撒手锏，“真诚”地盯着他的眼睛说：“你不相信我吗？”

不可用常理来看待女性

从常理来看，人说谎后，一般不敢直视别人的目光，能避开都会尽量避开。而前面例子中的B小姐，用那种真诚的、理直气壮的眼神盯着男朋友看，反倒有说谎的嫌疑。

心理学家**埃克斯莱恩**等人通过实验发现，男性说谎后，一般不敢直视对方的眼睛。但女性恰恰相反，她们说谎后，注视对方的时间要长一些。另一位心理学家**威廉姆斯**称，增加注视对方的时间，对说服对方很有效。

也就是说，说谎后，男性羞于看对方的眼睛，而女性通过注视对方的眼睛来隐藏谎言，并用这种方法提高说服对方相信自己的概率。作为男性，看着女朋友那真诚的、水汪汪的眼睛，想不相信都难啊！

小贴士 您知道吗？瞳孔也是读取人内心世界的一个重要窗口。如果对对方感兴趣，我们的瞳孔都会适度放大，反之则会缩小。

视线的性别差异

【埃克斯莱恩的实验】



女性的情况

受验者事先被要求"请说谎"。结果，说谎后盯着面试官的时间比平时还要长一些。



男性的情况

受验者事先被要求"请说谎"。结果，与平时相比，说谎后视线更不敢面对面试官。

也就是说

【男性为了隐藏谎言，会照常理那样把视线移开。而女性则会违背常理，更长时间地盯着对方看。】



女性想说谎的时候，注视对方的时间比平时更长，难道她们是想确认一下"注视"的效果?

通过行为解读女朋友的心理(9)

摆弄头发时，女性在想些什么？

头发虽然没乱，但有的女性偶尔会用手摆弄头发，用手指卷头发，甚至拉扯头发。尤其是当女性出神地想事情时，常会出现这种动作，这种动作有什么含义吗？

拿自己的手当代用品

如果眼前的女性盯着你摆弄自己的头发，很可能是一种向您“求爱”的信号。

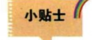
作为人类，当我们感到孤独或不安时，会寻求与他人的交流，并出现身体接触的欲求。可是，爱我们的人不可能随时出现在自己身边。所以，作为替代，一些女性会用自己的手抚摸自己，以达到平复情绪、安慰自己的作用。这种行为，心理学称为**“自我亲密”**。

女性的头发也是一种性的象征

自我亲密，基本上都是通过抚摸自己的身体来体现的。例如，有的时候并不冷，但人会把双臂抱于胸前，看起来好像很冷的样子。其实，抱紧自己身体的这种行为，大多是在感到孤独时无意识中做出来的。

女性在男性面前摆弄头发也是同样的道理，她们是在无意识中向男性表达“希望你关爱我”的感情。而且，从古时候起，女性的头发就被看成是一种性的象征。有的宗教甚至不允许女性在众人面前露出自己的头发。

所以，在男女朋友的约会中，如果女朋友频繁拨弄自己的头发，或者用手指卷起头发，那可是一个明显的信号，男性千万不能视而不见哟！**虽然这种动作有时单纯是感到孤独和不安时在别人面前无意识中做出来的，**但如果当女性做这个动作时，有一个“注视着男朋友”的前提，就要另当别论了。其实，她们是**希望被注视的对象抚摸自己。**也可以说，这是一个向男朋友“求欢”的信号，如果男朋友没看懂或视而不见，会造成女朋友欲求不满。而能解决这个问题的人，只有男朋友自己了。



亲密性就像人与人之间的一种牵绊。人与人之间的亲密性越高，当人们为一个目标共同努力的时候，团结性就越强。


女性摆弄头发的动作是为了安慰自己孤独的内心
沙
沙
啾
啾
真实的心情是……
好孤独！
谁来安慰我一下！
当人感到孤独或不安的时候，都希望有人来安慰一下自己。如果身边没有这样的人，人就会自己安慰自己。
这就是所谓的“自我亲密”。

通过行为解读女朋友的心理(10)

她说话的声调为什么突然拉高？

恋人相处的时间一长，就会对对方的一切了如指掌，因而说话声调的变化恋人很容易就能觉察到。恋人可以从对方说话的速度、声调高低、抑扬顿挫的程度，判断出他（她）的心声。

可疑的声音变化

最近，某男士发现自己的女朋友开始爱美起来，不管是衣服还是化妆，都比平时更华丽，而且行为也有点古怪。对此，该男士有一种不祥的预感。终于有一天，他忍不住问了一句："你是不是有什么事瞒着我？"结果，女朋友笑着否定道："哪儿有？你多心了。"

而且，女朋友没给男朋友任何继续发问的机会，就抬高声调说："我说，我们上一次看的那部电影……"以此把话题岔开，然后嘴像机关枪一样"嗒嗒嗒"地说个没完没了。她这种不自然的态度更加深了男朋友的怀疑，但苦于找不到证据，只好默然听着。

心声由嘴而出

谈话过程中，如果女性说话的声调突然抬高、语速加快、喋喋不休，那很有可能是对男性说了谎话。人说话的音量、声调、节奏等叫做**"副语言"**。从嘴里说出来的话可能有真有假，但副语言能比较真实地反映一个人的内心。

当人感到不安时，身体和心理都会紧张起来，当然声带也不例外。人说谎后，就会担心谎言被戳穿，所以，**说话的声音、声调、节奏等都会有所变化。**比如，音量放大、声调拉高、节奏变快等。用这种方式说话，是想在气势上压倒对方，不给对方思考的时间。

不过，也有反过来应用这一原理的心理技巧。人想说谎时，可以有意识地控制副语言，缓慢地、沉稳地说话。如果语气、语调等和平时无异，就不会引起别人的注意，谎言自然也不容易被看穿。

小贴士 相比之下，说谎后男性的变化比女性更大一些。这是由男女大脑的差异决定的，一般女性的语言能力更强一些。

真实感情能通过声音表现出来

通过三个声音特征看透别人的心理



①节奏
②音调
③抑扬顿挫

①节奏

说谎的时候，为了掩盖心中的不安，人说话的语速会加快。

②音调

在进行反驳或隐藏心声的时候，人的感情高涨，音调自然拉高。

③抑扬顿挫

想蒙骗对方的时候，会尽量说得绘声绘色，以吸引听者的注意力，所以说话时抑扬顿挫比较强烈。

也就是说



突然比平时“语速快”、“音调高”，说话还“抑扬顿挫”的人，多半是撒谎了！

通过行为解读女朋友的心理(11)

面对喜欢的人，为什么总是无法直抒胸臆？

心里的真实想法无法准确表达出来，甚至还会说出刚好相反的话，做出相反的行为，这样的经历你有过吗？

无法直抒胸臆

C小姐非常喜欢同事A田君。一到A田君面前，她就会脸红心跳，话也说不完整，整个就是一个不知所措。周围的人都看出了端倪，但C小姐还在极力掩饰。

同事经常会套C小姐的话，说："A田君，人很不错啊！"结果，总是招来C小姐的猛烈反驳："那个家伙呀，逊透了！"她为什么不愿意承认自己的真实感受呢？

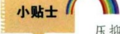
因为害怕被拒绝的伤痛

虽然心里很喜欢对方，但嘴里说"讨厌"的女性大有人在。这种言行，心理学称为"**反动形成**"。

小学里，有的男同学明明喜欢某个女同学，反而会故意去欺负她，也是同样的心理在作怪。本来，心里想温柔地对待她，可做出来的行为恰恰相反。因为他们心中充满了不安，"没准她很讨厌我，如果让其他同学知道了，肯定会嘲笑我的"。于是，他们会**在无意识中做出违心的行为，试图消除这种不安。**

成年人也会有这种不安，"如果我向他告白，遭到拒绝的话，让我情何以堪啊！还是不要泄露心情为好。"于是，人的心理防卫机制就开始工作，要么疏远对方，要么装做一副很讨厌他的样子。

"反动形成"引起的行为不仅于此，对心里讨厌的人表面上装出一副很熟络的样子等行为，都属于反动形成。像这样，**把自己的感情、欲望过度压抑后，反动形成也会变得很激烈。**



对同事也使用敬语的人，可能就是反动形成在起作用。为了压抑竞争心，他们会对同事过分客气。


故意说反话的人，心里是怎么想的？
A田君，人很不错啊！
他呀，简直太逊了！
嘿嘿嘿嘿
早上好！
A田君
真实的心情是……
想向他告白，又担心他不喜欢自己。
被拒绝的话……好恐怖啊！
为了不让自己的心遭受毁灭性打击，采用说反话的形式进行自我保护。
这就叫做“反动形成”。
what's? “反动形成”
嘿，癞蛤蟆！
讨厌！
本来不想欺负她……
反动形成是弗洛伊德发现的心理防卫机制之一。通过与真心相反的言行，来压制心中的冲动。

通过两个人的行为解读恋人的心理(1)

障碍越多，恋人的关系越紧密

暴风雨越是猛烈，恋人间的感情就越牢固。当风雨过后、拨云见日时，冷静下来想一想，这段恋情还能继续下去吗？

障碍有多高，热情就有多高

一位千金小姐爱上了一个穷小子，结果当然遭到了家长的强烈反对。可是，千金小姐完全不听父母的劝告，甚至下决心和小伙子私奔！类似的故事情节是不是在电影、电视剧中经常看到？

现实中也存在很多这样遭人非议的情侣，“你怎么会看上他？”“还是早点分手好”……这样的质疑不绝于耳。

反抗心是力量的源泉

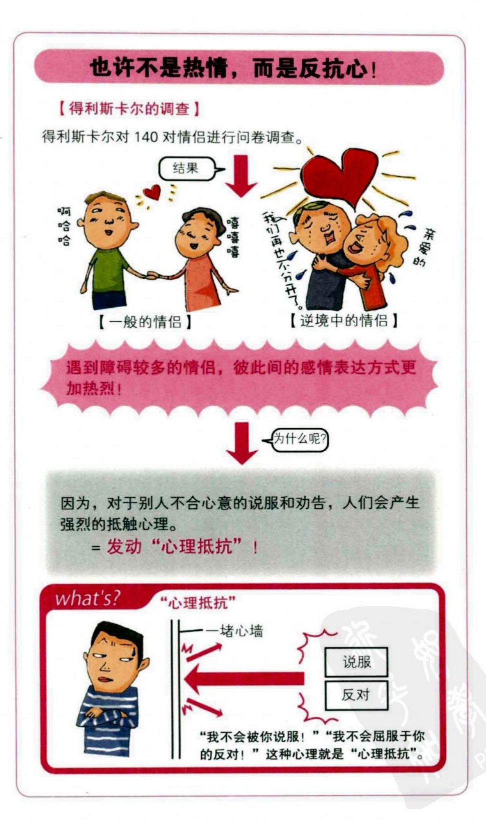
当人类选择的范围被限制后，就会感到不自由。为了夺回自由，人类会表现出强烈的反抗意识。这在心理学中叫做**“心理抵抗”**。当别人想说服我们的时候，如果其说服的方向不合我们的意图，那么对方越是说服，我们就越想抵抗，内心变得越发顽固。

心理学者**得利斯卡尔**曾对140对情侣进行过调查，结果发现，遇到的困难和障碍（比如家人反对等）越多的情侣，彼此间的感情越好。

另外，当人处于困境或不安的状态中时，想和某人在一起的欲望就会变得异常强烈。这就叫做**“亲和欲求”**。

在亲和欲求的作用下，人会对和自己处于相同遭遇中的人备感亲切，并通过相互安慰、相互鼓励等方式共同和不安、恐惧作斗争。换句话说，共患难的人，他们经历的困难越多，感情就越深。

小贴士 莎士比亚的戏剧《罗密欧与朱丽叶》讲的就是一对年轻恋人遭到周围反对的爱情故事。因此，人们也把“障碍越多，爱情越深”的现象称为“罗密欧与朱丽叶效应”。


也许不是热情，而是反抗心！
【得利斯卡尔的调查】
得利斯卡尔对 140 对情侣进行问卷调查。
结果
啊哈哈
嘻嘻嘻
【一般的情侣】
我们再也不分开了。
亲爱的
【逆境中的情侣】
遇到障碍较多的情侣，彼此间的感情表达方式更加热烈！
为什么呢?
因为，对于别人不合心意的说服和劝告，人们会产生强烈的抵触心理。
= 发动“心理抵抗”！
what's?
“心理抵抗”
一堵心墙
说服
反对
“我不会被你说服！”“我不会屈服于你的反对！”这种心理就是“心理抵抗”。

通过两个人的行为解读恋人的心理(2)

为什么恋人和夫妇都很相似?

恋人或夫妇之间，不管是穿衣品位还是气质方面，都有很多相似的地方。这是自然的相似？还是人会喜欢与自己相似的人？

无意识中的模仿

如果你留意观察咖啡厅里的恋人，就会发现男女朋友之间会有很多相似的地方。如果一个人用手托着下巴，另一个人也会做同样的动作；一个人喝水，另一个人也喝水……他们并不是有意识地在模仿对方的动作。如果旁边有人提醒他们："你们的动作都一样哟。"他们一定会感到很吃惊："啊？是吗？"

前面讲过，人类有一种**同调行为**（请参见本书第60页）的倾向。对自己喜欢的人，人会在不知不觉中模仿他的动作、言行。

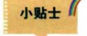
英国著名动物学和人类行为学家**德斯蒙德·莫里斯**提出了人类也具有同调行为的说法。

人都喜欢与自己相似的人

不仅仅是恋人或夫妻之间，所有人都容易对与自己相似的人产生好感。

曾经有一位名叫**纽卡姆**的心理学者进行过一项实验，他用半年时间研究新入宿舍的学生之间的人际关系。结果发现，刚开始，宿舍较近的同学之间关系比较好，随着时间的推移，最后还是性格和思维方式比较接近的同学走到了一起。

因为共同的兴趣爱好等走到一起的恋人，他们相互之间给予对方的影响也比较大。换句话说，正是因为两人之间关系亲密，才会在无意识中模仿对方的动作。长年生活在一起的老夫老妻，连长相都趋于接近，即所谓的"夫妻相"，可能也是同调行为的一个结果吧。



人会在无意识中寻找和自己相似的人，这叫做"匹配理论"（Matching Theory）。

人会喜欢和自己相似的人

【纽卡姆的实验】



实验开始时

宿舍接近的学生关系比较好。





实验开始半年后

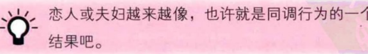
距离上的接近已经没有优势，还是性格、思维方式接近的人走到了一起。

人会觉得和自己相似的人很有魅力，也容易被这样的人吸引。



人有一种无意识中模仿自己喜欢的人的心理。





通过脚尖的方向，读取情侣的感情深度

公园的长椅上有一对情侣正在亲热地聊着什么。仔细一看才发现，虽然两个人聊天的时候彼此看着对方，但他们的脚尖分别指向不同的方向，这意味着什么呢?

脚尖的方向泄露人的真心

人脸的朝向、面部表情等，都可以由本人的意志加以控制，而且控制起来也很简单。然而，膝盖和脚尖的方向很少有人留意。也正因为如此，膝盖和脚尖的方向往往能够比较真实地反映一个人的内心。

当与自己喜欢的人在一起时，人会很自然地把身体朝向对方。不仅仅是脸，就连膝盖和脚尖都会不自觉地朝向对方。可以说，这是防止其他人挤进两人中间的一个防御性姿势。

也就是说，如果一对情侣虽然笑脸相对、谈笑风生，但两人脚尖的方向总是各朝一方的话，就说明两人的关系实际上并不和谐，没准正面临分手的考验。

这个规律不仅适用于情侣之间，朋友、同事、团队内部成员之间也是同样的道理。如果大家合得来的话，集合在一起时，自然会把整个身体的正面朝向对方。

有没有缘分的简单判定法

了解了这一规律后，对我们相亲也很有帮助。相亲时，如果我们喜欢对方，肯定会把整个身体的正面都朝向他（她）。刚开始时，对方也许扭着身子，只用脸对着我们说话，聊了一段时间后，如果对方也对我们产生了好感，就会不自觉地把身体扭过来，连脚尖也会对着我们。当然，如果一直没有兴趣的话，他们永远不会用脚尖对着我们。

如果聊天的过程中，对方的脚尖一直朝向其他方向，而且中途还会起身上卫生间的话，那肯定是对我们没兴趣了。我们就不用继续浪费时间了。

小贴士 跷二郎腿的时候也一样，通过上面那只脚的脚尖朝向，可以大体判断出人们内心的想法。

脚尖的方向泄露人的真心

脚尖朝向外侧

根本不关心对方，或者心里在想其他事情。

↓

亲密度　低

脚尖朝向内侧

对对方抱有好感，谈得非常投入。

↓

亲密度　高

人会很自然地把膝盖、脚尖朝向自己喜欢或者关心的人。



观察恋人的脚尖朝向，就可以知道他们之间是假装亲密还是真心相爱。

通过两个人的行为解读恋人的心理(4)

并排坐更有助于爱情的发展！

两个人、一张桌子，可以有很多种坐法，比如相对而坐、并排而坐、L型坐法（转角坐法）等。如果想加深彼此之间的关系，哪种坐法最合适呢？

吃饭时相对而坐

B君和A小姐是公司中的同事，但两个人之间的关系已经超越普通同事，但又没达到恋爱的程度。B君总想将两人的关系再向前推进一步，但一直没有什么进展。两人约会吃饭的时候总是相对而坐，而且总能聊得很开心。看着A小姐在自己面前开怀大笑的样子，B君感到很幸福，可不管怎样，都无法让两人的关系更加亲密了。

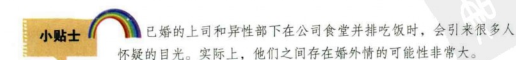
提高亲密度的坐法

像前面例子中的B君，如果想进一步加深两人关系的话，可以调整一下约会吃饭时的座位位置。

心理学者**库克**曾经对酒吧、餐厅中同来的男女顾客进行过调查分析，研究他们的座位位置和二人关系之间的联系。

结果发现，如果是一张四人桌，而男女二人以对角线的位置斜向对坐的话，他们之间的关系比较疏离。这种坐法是不想让对方进入自己**私人空间**的证据。**人的身体距离和心理距离是成正比的**，所以这种距离相对最远的坐法，说明二人的关系也不怎么亲密。同样，正面相对而坐时，虽然身体距离比斜对时稍近，但由于中间有桌子这道障碍，也不容易拉近心理距离。

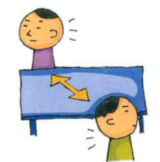
采用L型坐法（转角坐法）的男女，大多是关系要好的朋友，这个位置适合聊天。而**关系亲密的恋人最多的还是选择并排而坐**。并排而坐时，首先身体距离是最近的；其次，由于视线不会正面相对，相互之间不会造成压力。这样一来，两个人都可以放松下来，亲密感便会油然而生。所以，推荐B君以后约会时多和A小姐并排而坐。



已婚的上司和异性部下在公司食堂并排吃饭时，会引来很多人怀疑的目光。实际上，他们之间存在婚外情的可能性非常大。

从座位位置看亲密度

【M. 库克博士的调查】



①斜对而坐
对对方没有亲密感可言，甚至怀有讨厌的心情。

亲密度　低



② L 型坐法
关系好的朋友最适合选择这样的位置聊天。

亲密度　中



③并排而坐
这样坐身体距离最接近，彼此相当亲密，已经允许对方进入自己的私人空间。

亲密度　高

也就是说



想进一步提高亲密度的话，最好选择并排而坐！

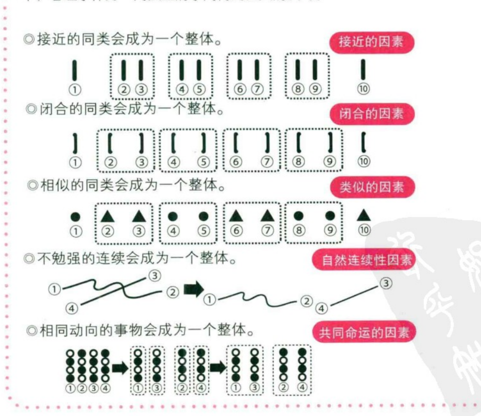
专栏 心理学的历史（3）

维特海默的完形心理学

就在瓦特孙对冯特的心理学理论提出反对意见的时候，德国也出现了一种新的心理学理论。那便是维特海默、考夫卡等人提出的完形心理学（也音译做“格式塔心理学”）。

冯特把人受到外部刺激引起的心理反应，看成是个别要素。但维特海默等人则主张：“人类把周围的事物当做一个整体来理解。”完形心理学，也音译做“格式塔心理学”。格式塔（Gestalt）在德语中就是“全体、整体”的意思。维特海默等人认为：“人类的心理活动是由多个“**事象**”发挥相乘效应，相互影响造成的，用冯特所说的单纯要素的集合是无法解释的。所以，对于人类的心理，应该从整体上去把握。”

可以说，冯特奠定了现代科学心理学的基础，在其他学派的反驳声中，心理学作为一门独立的学问得到世人的认可。



第4章
解读朋友们的无意识行为





本章中，将选取朋友、熟人的行为进行心理层面的解读。对于好朋友无意识的言行，我将分语言、行为、癖好三个方面进行介绍。以前，也许你认为“他就是这个性格”，读过本章后，没准儿会颠覆你对朋友的固定观念哟！

通过语言看透朋友的心情(1)

“告诉你个秘密”所隐含的心理技巧

“告诉你个秘密”，是一句既可以勾起对方兴趣，又可以让对方对自己产生好感的魔力话语。所以，这句话隐藏着很强大的心理效果。

用“告诉你个秘密”作开头

有位朋友，无论和我说什么事情，总会故作神秘地用“告诉你个秘密”开场。每次他这么一说，我都觉得自己对他来说特别重要，他非常信任我，因而非常开心。

高级的心理技巧

不管谁听到对方对自己说“告诉你个秘密”，心中都会兴奋起来。因为对方要和自己分享一个秘密，所以会产生强烈的好奇心。仅凭这一句话，就可以让后面的话价值陡增。听的一方，对后面的话充满了高度期待，无不附耳躬身认真去听，甚至连说话的声音都会故意压低。

其实，这句话中含有“我信任你才告诉你”，“因为你对我来说特别重要，所以才告诉你一个人哟”等意味。**人对于“特别”、“限定”非常没有抵抗力，当受到特殊对待时，自尊心会得到极大满足，因此心情也会大好。**进而，对于特殊对待自己的人，我们也会对其产生好感。

所以，经常用“告诉你个秘密”作为开场的人，很有可能是了解这句话的心理效果，专门用这句魔力话语来抓住别人的心。不管怎样，常说“告诉你个秘密”的人，就是想吸引对方的注意。

“告诉你个秘密”还有另外一个意思，“我把重要的信息都告诉你了，接下来该轮到你了”，也算是一种抛砖引玉的手段。

小贴士　超市的DM单上经常能看到“限时、限量抢购”的宣传语，就是用这种“限定”来刺激消费者的购买欲。

人对“限定”缺乏抵抗力！

【斯蒂芬·维切尔的实验】





瓶子中只装有两块饼干，请受验者品尝。

瓶子中装有十块饼干，请受验者品尝。

两个瓶子中装的饼干都是一样的，等受验者品尝后，问饼干的味道如何。





说饼干好吃的人数较多。

说饼干好吃的人数较少。

当人得到“限定”的东西时，多会对其作出肯定的评价。

这叫做“**稀少性原理**”。



“告诉你个秘密”把对象限定为“只有你一个人”，而且内容又是秘密的，所以听者就会感觉自己被看做一个“特殊的存在”，于是容易对说话人产生好感。

通过语言看透朋友的心情(2)

“我是为你好”，实际是为了自己！

当别人以“我是为你好”为理由开始“教训”我们时，即使我们心中感到不爽，也不能发作出来，因为毕竟对方是“一片好意”。实际上，对方是真心为了我们好吗？

爱说“我是为你好”的人

我有一些爱管闲事的朋友，其中最出名的要算K女士，她的口头禅是“我是为你好”。每当我和朋友们商量事情的时候，她总会凑过来给我提一些“中肯的建议”。而且，最后总会加上她那句经典的口头禅：“我是为你好！”她一片好意地来帮助我，我很感激她，但总觉得她的话有点不顺耳。

不是真为对方好，而是为了满足自己

K女士是一个特别爱表达自己的想法或对别人进行说教的人，“好为人师”说的就是她这样的人。

虽然她好心给我提供建议，但细听下来，无非是在披露她自己的想法，而且感觉上是想把她的想法强加于我。她只是想以这种形式，引起别人的关注。

也就是说，虽然表面上是为对方好，但实际上只是想满足自己的欲望。他们心里想：**“这些都是我从生活中总结出来的经验和知识，请你好好听着！”**实际上，他们提供的这些信息对别人并不一定能起到积极作用。

而且，这样的人大多特别爱说话，也非常能说。所以，一旦他们说出“我是为你好”，之后可能就要滔滔不绝地“演讲”了。作为听者，必须得有这个心理准备。而且，如果听者不认真听或敷衍了事的话，他们很可能再次引用“我是为你好”的台词，然后讲出更多的道理来。

所以，当这样的人开始“教育”我们时，我们最好洗耳恭听。即使心里不爽，表面也要装出虚心接受的态度，还要表现出受益匪浅的样子，最后别忘了说句道谢的话。因为这样一来，对方就会得到满足，也就不会再说更多的话了。

小贴士 “我是为你好”这句话，也是上司常对部下讲的。另外，“我年轻的时候……”也具有类似的意味。

“我是为你好”背后隐藏的意图



与其说是想给对方一些有价值的建议，倒不如说“诉说自己人生观”的欲望更强烈一些。

虽然没什么恶意，但在对方看来

可能是一种“善意的麻烦”！

实际上，说“我是为了你好”，潜台词是“为了我自己”。

通过语言看透朋友的心情(3)

总是说“不过”的人，心中是怎么想的？

“不过”、“但是”等转折词经常挂在嘴边的人并不少见。他们大多优柔寡断，且以自我为中心。

不停地否定别人的意见

我有一个朋友，不管别人说什么，他总会用“不过”、“但是”等转折词进行反驳。一天，包括那位“不过朋友”在内，好几个朋友聚在了一起，大家决定去泡温泉。这时，那位朋友的老毛病又犯了，“温泉虽然好，不过……我觉得登山更有利于健康。”其实，当他否定别人的意见时，并不是因为他对发表意见的人有偏见。那么，他为什么要频频否定别人的意见呢？

优柔寡断而且以自我为中心

不管别人说什么，总会用“不过”、“但是”等转折词打断别人说话的人，性格中大多带有自我中心主义的色彩。“不过”、“但是”一出口，意思就是不想接受对方的意见。常用这些转折词的人，是一种攻击性的无意识表现。**他们在语言上不愿输给别人，处处都想占上风。**另一方面，这样的人还多具有难以独立作出决定的优柔寡断的性格。即使对别人的意见进行反驳，他们也很难在短时间内得出最终结论。于是，会用“不过”、“但是”来打断别人的话，与此同时整理自己的头脑，给自己一点时间思考对策。

另外，还有的人和别人谈话时，会频繁使用“不过”、“但是”等否定性的转折词，故意装出一副优柔寡断、难以抉择的样子。实际上，这也许只是一种社交手段。他们想用这样打断、反驳别人的形式来引起人注意。

我们说话的时候，如果总是被人打断，不管他们有什么样的用意，总会让我们感到烦恼。对于这样的人，我教你一个好办法。当他们用否定性转折词打断你说话时，你可以追问他的具体意见，比如：“那你觉得该怎么办呢？”

小贴士 情侣之间谈话时，女朋友常说的“不过……”大多是一种撒娇的表现。我们也可以将其理解为一种爱情的表达方式。


因为没底气才进行反驳?
不过～
不过～
她为什么老反驳我?
理由之一
攻击对方，获得优势地位！
通过否定对方的意见，让自己获得肯定。
理由之二
不喜欢自己作出结论。
心中存有疑问和不安，自己不想作出结论。
一方面是自我中心主义者，另一方面又具有优柔寡断的性格。
对于这样的人……
向他们征求具体意见，“那你说该怎么办？”就可以堵住他们的嘴。

通过语言看透朋友的心情(4)

“就是说、就是说……”是撒娇的证据?

近年来，日本人中常用“就是说……”、“应该是……”等模糊不清的词语。常说这些词语的话，可能是对自己的主张缺乏自信，所以才会表现得很含糊。

原本是年轻人的用语

在日本，“就是说……”、“应该是……”这样模糊的语言原本是年轻人的用语，近些年来大有推广普及之势，而且不分年龄、性别，很多日本人都在用这样的语言。我们经常能听到有人以“就是说……”作为开场白，那么，这些模糊的词语背后隐藏着怎样的心理呢?

因为不自信所以才“玩暧昧”

在别人说话的过程中，不停地以“就是说……”来打断的人，心里是想**彻底地坚持自己的主张**。他们这样说，是因为不能认同眼前的对话，必须把自己的想法表达出来。另一方面，他们又对自己的主张缺乏自信，于是便会反复使用模糊、暧昧的语言，例如“就是说……”。

“应该是……”也一样，想发表自己的结论，但又没有足够的自信确定自己的结论正确时，常会用到这个短语。为了避免明确地进行判断，便姑且使用“应该是……”这种具有推断性的说法。这一说法体现了一种希望保留自己作结论的权利，又能继续把话说下去的心理。可以说，这也是一种“撒娇”行为。另外，也有人认为，反复说“应该是……”的女性多有“空想癖”，而这样的男性则很爱“吹牛”。

表面看上去，“就是说……”、“应该是……”只是很模糊的语言，但其中隐藏着年轻人特有的心理特点。如果你身边的朋友、熟人中有常用上述短语的人，你不妨多探寻一下他心里在想些什么。

小贴士

“没什么特殊的……”也是年轻人的用语之一。其实，它的含义并不像字面那样，而是恰恰相反，大多数时候是用来强调自己很特殊。

使用模糊语言的人，有怎样的内心？

就是说……

应该是……

她为什么老说这些含糊的话？

理由之一 **想坚持自己的意见！**

想到的话一定要说出来。

理由之二 **虽然想坚持自己的意见，但对自己的想法缺乏自信。**

想把自己的意见说出来，可是对自己的想法缺乏自信，于是便使用含糊的语言。

有把自己的想法表达出来的欲望，但另一方面，又不想对自己所说的话负责。



把决断交给周围的人去作 = **撒娇行为！**

通过语言看透朋友的心情(5)

喜欢直呼别人姓名的人

有的人以前和你并不算亲近，可最近总喜欢直呼你的姓名。这一般是对方想和你拉近关系的信号。如果你也喜欢对方的话，那就不要错过这个好机会。

有个熟人最近连连直呼我的姓名

“早上好！A小姐。对了，A小姐你家住在哪里？”有个熟人最近总是这样，说话的过程中总会提到我的名字。如果两个人的关系非常亲密，那这样直呼名字也没什么，但关系并不那么熟络的话，就让人感觉有点别扭了。那么，像这种连连直呼别人姓名的人，心里到底在想些什么呢？

这是想拉近关系的信号

关系并不太亲密的人在说话时频频直呼我们的名字，那多半是“我想和你拉近关系”的信号。

不管哪个人，都有“得到别人认同”、“被人尊敬”的欲望，心理学称为**“承认需求”**。当别人直呼我们的名字时，这种欲望可以得到一定程度的满足。而叫别人名字的人，可能就是运用了这个心理效应，目的是增进自己和对方之间的**亲密性**。换句话说，**频繁地叫对方的名字，可以满足对方的承认需求，进而拉近彼此间的心理距离。**被叫名字的一方，如果感觉自己也正好喜欢对方，那就抓住这个发展关系的大好机会吧。

不过，如果把背景换为商务场合，情况就有所不同了。在商务场合，如果有人频频直呼我们名字的话，与其说他们是想和我们搞好关系，倒不如说是在有预谋地巴结我们。如果对方突然出现这种态度的话，我们可要提高警惕了。

小贴士 称呼对方时，如果使用对方不反感的绰号，将会使对方感到更加亲密。不过，使用时要注意场合，不能显得嬉皮笑脸。

直呼名字是亲密的象征?



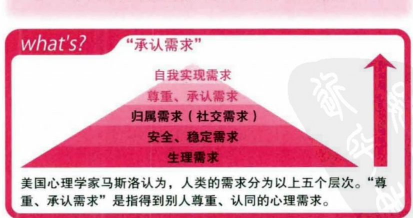
当别人叫到自己的名字时，承认需求能得到满足。

叫别人的名字，多半是想和对方拉近关系。



被叫名字的一方感觉自己得到了别人的认同，于是会拉近自己和对方之间的心理距离!

what's? "承认需求"



美国心理学家马斯洛认为，人类的需求分为以上五个层次。"尊重、承认需求"是指得到别人尊重、认同的心理需求。

通过语言看透朋友的心情(6)

因为没有自信，才会说“绝对”

经常说“绝对……”的人，乍一看我们都认为他们充满自信、说话果断、斩钉截铁。实际上，“绝对……”背后隐藏的是一颗缺乏自信的心。

经常说“绝对”的朋友

我有一个朋友，她的口头禅是“绝对……”。一次，我和我男朋友吵架，事后很伤感，也有点后悔，于是不经意间在朋友面前嘀咕了一句：“是不是分开更好一点呢？”结果，她立马回答：“绝对要分手！”可是，这位朋友既没有见过我的男朋友，我也没跟她讲过男朋友的详细情况。她那么斩钉截铁地说“绝对要分手”，是根据什么作出的判断呢？

这个“绝对”不可信

从结论来说的话，前面例子中的“绝对”是毫无根据的。所以，最多只能把它当做一句口头禅，而“绝对”后面的内容，也仅供参考，不可全信。

那么，那位朋友为什么在没有任何根据的情况下就断言分手呢？她对自己的想法就那么自信吗？

实际上，频频说“绝对”的人，反倒具有缺乏自信的倾向。**当人对自己的意见没有自信时，心中会充满不安和恐惧，于是为了让自己的心平静下来，才会使用“绝对”这种断定性的词语。**从这个角度来看，“绝对”并不是说给对方听的，而是说给自己听的。

当然，有时也有可能是因为坚信自己的意见完全正确，对方理所当然要听取，才会使用“绝对”来进行强调。不过，前面例子中的情况，朋友的意见本来就没有根据，但因为担心遭到对方的反驳，才会采用某种方式提前加以阻止，于是便先加一个“绝对”。

小贴士 频繁使用“没关系”的人，大多是说给自己听的，是想让自己安心而已。因为他们知道，自己说的话也没有什么保障。


常说“绝对”的人
绝对！
要分手！
她为什么老是说“绝对”？
理由之一
打消因缺乏自信造成的不安感！
他们想用“绝对”这种断定性的语言来消除心中的不安感。
理由之二
想让自己的意见被人接受！
虽然“绝对”之后所说的话没什么根据，但他们仍希望别人能接受自己的意见。
自己的想法并没有依据，于是因为缺乏自信，心中会产生不安。通过使用“绝对”等断定性词语，可以让自己安心。
=越是缺乏自信的人，越容易使用“绝对”！

通过行为看透朋友的心情(1)

越是认真的人，喝醉后越容易发生“剧变”

人的真心不仅可以从语言中看出来，还能根据其态度进行解读。特别是在酒桌上，喝醉后的样子能使人的本性暴露无遗。

人喝醉后的样子千奇百怪

毕业十年后的同学会上，多年没见的老同学们分外亲切。在推杯换盏中，聚会的热烈气氛被推到了顶点。此时，大多数人都醉了，放眼看去，那醉相还真是千奇百怪。有的人仰面大睡，有的人手舞足蹈，有的人自吹自擂，还有的人和清醒时没什么两样……

酒精的魔力

通过人的醉相，大体可以解读出他的性格。有的人喝醉后性格会发生“剧变”，例如旁若无人地唱歌、大笑、大哭，简直和平时判若两人。**这种酒后大变身的类型，平时多是认真、理性的人。**这样的人容易积累精神压力，而在喝醉后，他们会借着酒劲把压力一下子释放出来。

另外，**喝醉后不停地自吹自擂的人，很可能是平时自卑感极强的人。**他们在日常生活中怀有的自卑感，会在酒后以一种相反的形式呈现出来，那就是自吹自擂。通过这种方式，他们可以弥补自己的自卑感，并获得精神上的满足。

还有的人即使在不讲虚礼、可以开怀畅饮的酒桌上，**依然能够冷静地控制自己的酒量，即使多喝了几杯，依然像没事人一样。这种人多属于警惕性高、不想把真实心意表露出来的类型。**他们害怕因为不胜酒力而把真实的自己暴露出来。

不过，也有的人会在酒桌上向我们吐露心声，或故意揭露一些秘密。对这样的人，我们还是小心为妙。他们利用这样的场合和气氛倾吐心声，也许是想引我们说出某些秘密信息，正所谓“酒后吐真言”嘛，所以不可不防。

小贴士 在酒桌上，常说“我告诉你一个秘密”的人，很有可能是想套我们的实话，千万不能上他们的当。

醉酒的方式与性格的关系

【①酒后大变身的人】







这样的人在日常工作、生活中大多认真、理性，平时积累的精神压力会借助酒劲发泄出来。

||

本性认真的类型

【②酒后自吹自擂的人】







平时心中的烦恼，在酒后以相反的形式表现出来。他们通过自吹自擂消解内心的烦恼，使自卑的内心得到满足。

||

自卑感强的类型

【③酒后没变化的人】







在酒桌上能够控制自己的酒量，喝酒前后没什么变化的人，是不想将自己的真心暴露出来。

||

警惕性高的类型

通过行为看透朋友的心情(2)

合影时总喜欢站中间的人，是容易感到寂寞的人

一个团体内的位置关系，有时是很自然地固定下来的。有的人喜欢站在中间，有的人喜欢站在两侧。从合影时的位置关系，可以看出团体内的一些人际关系状况。

通过合影看人们之间的心理关系

一个团体出去旅行或参加活动时，拍张合影是少不了的。有些情况下，合影时的位置并不是安排好的，而是由个人随意选择，于是大家会很自然地找到自己的位置。**合影时的位置关系，多少可以反映出团体内的一些人际关系状况。**

集中在领导者周围

拍合影的时候，总是站在中间的人，多半是这个团队的领导者或灵魂人物。这样的人一般善于交际，对人积极主动，遇事时也总是身先士卒，能够担当起一个领导者的责任。不过，另一方面，**他们不喜欢孤独，不想一个人单独行动，是容易感觉到寂寞的人。**

站在领导者身边的人，在团体内一般处于“二当家”的位置，**是领导者的辅佐者**。他们和领导者的亲密度相当高，时常一起行动，并且会以各种各样的形式给领导者以支持。特别是站在领导者左边的人，更是深得领导者的信任。人的左脸能够代表真心，因此领导者把自己的左脸展现给他，就说明对他非常信任。

也有的人会站在离领导者最远的地方，这样的人可能**在心里并不承认领导者的地位**。他们平时既不愿和领导者进行交流，也不关心领导者。结果，合影时自然选择了靠边站。即使偶尔有机会单独和领导并肩而立，他们也会有意保持一定的距离，不会显得太亲密。

像这样，即使是一张集体照，我们也能从中推测出团体内部复杂的人际关系，真是太有趣了。

小贴士 讨厌拍照的人，可能是自我意识过剩的一种表现。照片出来后，别人肯定会作出一些评论，而他们过于在意别人的评论，所以干脆拒绝照相。

通过位置关系看团体内的人际关系





①站在中间的人

拍合影时站在中间的人，一般具有使别人围绕自己聚拢而来的魅力。所以，他们多是团体的领导者或灵魂人物。



➡ 领导者



②站在领导者左侧的人

站在领导者两侧的人，多是辅佐领导者的人。前面讲过，人的左脸一般反映人的真实感情，所以领导者愿意把左脸展示给谁，就说明他最信任谁。

➡ 辅佐者



③离领导者最远的人

距离领导者最远的人，一般在心里不愿承认领导者的地位，或者对领导者根本不关心。

➡ 漠不关心者

通过行为看透朋友的心情(3)

折叠伞不离身的人

下雨天撑什么样的雨伞，撑伞走路时的姿势等，每个人都有各自的特点。稍微留心观察一下，也许从中能看出一个人的性格。

随身携带折叠伞的人

有一天，我和朋友共进晚餐。等酒足饭饱从饭店出来后，发现外面下起了雨。天气预报称今天的降水概率很低，而且回想一下进饭店前的天色也没有半点下雨的迹象。正当我发愁时，扭头看了一眼我的朋友，他正从容地从皮包里掏出一把折叠伞！他准备得如此周到，让我很是佩服。此时，他脸上也浮现出得意的笑容，说："就是为了防备这样的时候，我每天都随身携带折叠伞！"

"伞"中隐藏的含义

首先，总是随身携带折叠伞的人，对意外事件会作万全的准备，非常善于回避风险。在"情报"得到确认之前，他们不会轻易听信，而对意想不到的情况，也会准备得非常周到。从这一点看，他们在工作中属于那种**具有前瞻性眼光，会为以后的事情想好对策，即使出现问题也能冷静应对的人**，因此他们在工作中是非常靠得住的。

不过，在这种人的内心深处，他们会设想各种可能发生的意外（其中很多都是不可能发生的），因而总是心事重重的。从这个角度看，他们也是胆小怕事的人。另外，精神分析学家西格蒙德·弗洛伊德认为，**雨伞是父亲权威的象征**。也就是说，整天带着雨伞出门的人，内心深处希望时刻得到父亲的庇护，这样才能安心。

还有一种情况，比如天气预报说今天的降水概率为30%，这是一个非常微妙的数字，因为据此实在难以判断到底会不会下雨。在这样的日子里，不带方便的折叠伞而带一柄长伞的人，应该属于固执于自己想法的类型。可能在他们看来，"只有长伞才算雨伞"。因此，即使在无法预测晴雨的日子里，他们也会不嫌麻烦地带一柄长伞出门。

小贴士 看到天在下雨时，匆忙去便利店买雨伞的人，性格一般比较顺其自然。换句话说，就是性格粗枝大叶。

整天携带雨伞的人有恋父情结?

【经常随身携带折叠伞的人】



（1）性格谨慎，因为准备充分，对意外事件也能应付自如；

（2）对小事、细节都不会疏忽大意。

另一方面

对不确定是否发生的意外情况也会过度在意，因此也有胆小怕事的一面！



另外，西格蒙德・弗洛伊德认为，“雨伞＝父亲的象征”。



也就是说



经常随身携带雨伞，在内心深处是希望获得父亲的保护，以此让自己安心。

通过行为看透朋友的心情(4)

“手刀”动作有什么含义?

在比较拥挤的场合，当有人想从我们前面横向挤过去时，如果那人是男性，常常见到他们把一只手举到脸的高度，然后上下挥两下，就像在挥一把刀，所以这个手势也叫“手刀”。与此同时，他们嘴上还会说：“不好意思！借光。”其实，手刀这个动作隐含着多种意味。

做着手刀手势从我们面前经过的男人

看电影时，当有男性从我们面前经过的时候，你注意观察过他的动作吗？一般情况下，他都是嘴上说着：“不好意思！借光。”与此同时，伸出一只手像招手又像行礼那样挥两下。也许我们平时都没有在意过这个动作，因为它实在太常见了，别人做，我们自己有时候也会做。可是，你仔细想过这个手势中隐含的意味吗？

手刀手势中蕴含的感情

手刀这个手势中，其实蕴含着很多种含义。第一，可能是强调领地的一个动作。前面讲过，每个人都有自己的“私人空间”（请参见本书第4页）。私人空间的大小因人而异，但有一点是共通的，那就是当别人闯入自己的私人空间时，任何人都会感到不安或不快。所以，人会在无意识中互不侵入对方的领地。

前面例子中的那位男性，他要到达自己的座位，就必须从我面前经过。换句话说，他必须得通过我的私人空间才能到达他的目的地。所以，他在说“不好意思！借光”的同时，做出手刀的手势，言外之意可能是“这里就是你我**私人空间的界线**”，又或者“我不会离你再近了，请放心”，以此表明自己**没有任何恶意**。如果在做手刀手势的同时还弯腰的话，那么后一种意味更强。

此外，这个手势中还可能含有**感谢的意思**，即“谢谢你让我经过你的私人空间”。手刀这种手势在欧美比较少见，而在注重礼仪的东亚比较常见。

小贴士 日本相扑比赛结束后，获胜者会把奖金摆在面前挥舞手刀，做切的动作，意思是对神表示感谢。

手刀手势隐含的三种心情



①强调界线的存在

“你我领地之间的界线就在这里！”用手势强调界线的存在。



②强调自己没有恶意

“我要暂时进入你的领地，我没有任何恶意！”展示自己手里没有东西。



③表达自己的谢意

“感谢你让我通过你的私人空间。”向对方表达自己的谢意。



也就是说，不管是哪种含义，都不想让对方感到不安或不快。



顺便说一下

从别人面前经过时，做手刀的手势好像是日本男性特有的动作，日本女性和欧美人一般都会以笑容向对方致意。

通过行为看透朋友的心情(5)

照相时做“V”字手势的含义

无论是和朋友一起拍大头贴，还是旅行的途中在美丽的风光中拍照，可以说“V”字手势是最常见的照相姿势。面对镜头，不少人会条件反射似的摆出“V”字手势。那么，这个手势有什么含义呢？

“V”字手势是胜利的象征

三五好友去野营或滑雪时，总会拍照留念。面对照相机镜头时，大家会同时伸手做“V”字手势，并齐声高喊：“茄——子！”这似乎已经成为照相的标准流程。照相时，几乎所有人都是无意识地做出“V”字手势，这好像已经成了条件反射。其实，这个手势起源于第二次世界大战中的胜利手势，胜利的英文单词是“Victory”。到了20世纪60年代，“V”字手势作为一个具有和平意味的手势开始被世人了解，并广泛传播。不知从什么时候起，这个手势已成为照相时的必选姿势。

快门按下之前，呆立着的话，手脚不知道该放哪里

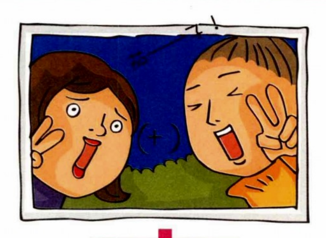
可是，为什么会有那么多人在照相时摆出“V”字手势呢？答案之一来自人类的本性，人类身上也具有动物性。人类不愿意在没有准备的情况下暴露在他人面前，而动物也有类似的本性。不想暴露在别人面前，不仅包括肉体层面，还包括不想被别人看透心思的精神层面。

从某种意义上说，照片是将当时的自己半永久地保存了下来，而且有可能被很多人看到。所以，**为了让自己尽量好看一点，人会自我表演，于是便摆出大家常用的“V”字手势。**

另外，从照相机镜头对准自己到按下快门，之间有一段时间，如果在这段时间里呆立不动的话，人会感到很难为情，甚至不知道手脚该放哪儿好。所以，才会故意摆出“V”字手势或其他姿势，以掩盖自己内心的紧张与不安。

小贴士 根据中国心理学家的研究，经常摆出双手叉腰、挺胸抬头姿势的人，多是充满自信的人。

“V”字手势是一种自我表演



真实心情是……



人既想通过拍照留住自己漂亮的瞬间，又会感到些许难为情。所以当镜头对准自己的时候，人会刻意摆出各种姿势来掩盖内心的紧张和不安，“V”字手势就是最常用的一种。



“V”字手势是拍照时最常见的姿势。用一种最常用的姿势进行**自我表演**，可以让人安心，这也算一种掩饰行为。

通过行为看透朋友的心情(6)

相亲时表现出一脸无聊的女性

相亲时，总会遇到那种一脸无聊的女性，似乎她们对在场的男性一点兴趣都没有。男性在这样的女性面前就会退缩，因为感觉即使和她们搭话也没什么好结果。实际上，这样的女性最希望有男性和自己搭话。

相亲过程中一直托着下巴的女性

某日，B君参了一场三对三的相亲派对。整场派对的气氛非常热烈，大家都很坦诚，唯独A小姐没有融入欢乐的气氛中。她一个人闷闷不乐地坐在一边，一只手托着下巴，另一只手摆弄桌上的酒杯。B君最喜欢A小姐，很想和她多亲近亲近，但A小姐那一副拒人于千里之外的样子令B君心里没底，不知道该不该和她搭话。

内心和表面的态度完全相反

对B君的烦恼，如果先说建议的话，那就是一定要主动和A小姐搭话。实际上，A小姐托着下巴的行为，从心理学的角度进行分析的话，可以认为是**反动形成**引起的行为。

所谓反动形成，就是不想让对方了解自己的真实想法时，故意表现出与内心完全相反的态度。也就是说，在相亲派对中，A小姐的内心和其他女性一样，也渴望受到男性的注意，而且她的这种愿望可能比别人更强烈。然而，她担心的是：**如果表现得太过热情，会不会被男性误会，认为自己不够淑女？为此，A小姐感到不安，因而并没有把真实的自己表现出来。**

另外，托下巴的姿势，也可以说是愿望得不到满足的一种表现。当人突然感到不安或寂寞时，希望得到别人的关怀时，渴望改变无聊的现状时，常会用托下巴的动作向周围人发出信号。把托下巴当成习惯动作的人，大多爱幻想，而且具有浪漫气质。

话题再回到相亲派对，如果B君鼓起勇气主动和A小姐搭讪的话，她会非常高兴。如果约她下次单独见面，她也不会拒绝的。

小贴士 在相亲派对中，表面上非常热情的女性，也许只是“内冷外热”。因为她们认为“在这种场合必须表现得热情大方才行”，有几分义务感在里面。


托着下巴的女生最需要男生关怀
我本来不想来的……
真实的心情是……
嘿嘿！今天我的面子最大！
快！快！快来和我搭讪！
内心非常热情，如果表现出来的话，可能会被男性误解为“轻浮的女人”。出于这种担心，才装出一副完全相反的态度。
也就是说
采用与内心完全相反的态度或做法，
来掩饰内心的不安。
面对这样的女性，如果我们能够鼓起勇气和她们搭话的话，结果往往会有惊喜！

通过行为看透朋友的心情(7)

喜欢给别人斟酒的人，心中有个小算盘

在酒桌上，那些会掌握时机给别人斟酒的人，看上去都是非常机灵和善于处世的人。实际上，在他们内心深处，是担心自己喝醉，将本性暴露在别人面前。

斟酒的人与被斟酒的人之间的区别

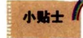
我们部门本季度的业绩非常好，于是举行了一场庆功宴。在酒桌上，通过观察，我发现了两个非常有趣的人。一个人平时就很机灵，非常“有眼力见儿”（北方俗语，意为眼里有活，不用别人提醒就会主动去做），看到谁的杯子空了，马上就会过去给他斟酒，礼数非常周到。还有一个人，和刚才那位同年进入公司，但一到酒桌上，除了上厕所外，屁股就没离开过椅子，而且从来都是别人给他斟酒。这两个人之间有什么样的差别呢?

为了隐藏自己而主动给别人斟酒

在公司内部的聚餐上，有的人不管对方是上司还是部下，都会主动帮他们斟酒，而有的人只等着别人给自己斟酒。一般来说，主动给别人斟酒的人，都属于能够关心他人的类型。

不过，在他们心里可能有一个小算盘：“我不想因为喝醉而失去理性。”例如，在本部门内，他们非常讨厌某个人，因此会担心自己喝醉后借着酒劲把心中的不满和抱怨发泄出来，那样就要得罪人了。也就是说，**他们不想把某种感情意识化，只想把这种感情封闭在自己心里。**从这个角度看，这样的人冷静而且富于心计。

与此相对，那些只等别人给自己斟酒的人，多是自我中心主义者，他们的思想和行为都以满足自己的欲求作为第一出发点。他们喜欢周围的人照顾自己、奉承自己，而对别人的关心就没有那么多了。在酒桌上，他们从没想过通过给别人斟酒，来增进感情和改善人际关系。恐怕在那样的场合，他们只想着**自己开心就好**。由此看来，这样的人不善于有计划地行动。



还有一类人喜欢自斟自饮，这样的人一般不喜欢别人对自己指手画脚，讨厌自己的步调被打乱，属于个性比较强的类型。


酒桌上的行为与心理
谢谢！
谢谢！
请！
请！
各自的心情是……
好开心！
我绝对不能喝醉！
并没考虑过自己应该怎么做，而把满足自己的欲求放在优先位置。
善于关怀别人，同时他们也在极力压抑自己的感情，不让其流露出来。
自我中心主义者
自我防卫强
主动给别人斟酒的人，心中大多压抑着某种欲求。等别人给自己斟酒的人，在寻求满足的同时，也希望通过别人的关怀、奉承，赶走内心的孤独感。

通过行为看透朋友的心情(8)

老是改变形象的人，心中充满了不安

经常改变发型、发色的人，与其说是追求时髦，倒不如说是“变身愿望”强烈。这样的人，大多心中充满了不安。

经常改变形象的朋友

时隔一个月和某位朋友再次相见时，着实令我吃了一惊。从发型、发色到服装风格，来了个整体大变样，就像换了一个人一样。这时我才想起，以前每次见面，她的形象都会发生巨大的变化。她为什么要如此频繁地改变自己的形象呢？

内心的不安是根源

人的发型原本是自我表现的一种形式，偶尔改变一下头发的长度、颜色，可以使自己看起来与以往不同，这是很自然的一件事情。不过，今天是黑色直发，过几天就换成金色鬈发的公主风，没出两个星期又换成朋克爆炸头……如此极端地改变自我形象的人，很难说她是在赶时髦。

可以说，这种类型的人，**内心怀有某种不安感的可能性非常高。**他们内心真正的想法，与其说“我想成为这样”，倒不如说“我想让别人这样看我”。换句话说，**自己的形象不能安定下来，是因为他对别人的视线总是充满了不安感。**

在经常改变形象的背后，是缺乏**“自我信赖感”**的心理在起作用。这样的人，对别人的要求和非难，自己无法进行判断，而需要借助其他形式。通常来说，如果我们想改变自己，应该加强内在休养的磨炼，而他们借助表面形象的改变来实现精神上的安定。由此看来，经常大幅度改变外在形象的人，多属于对自己缺乏自信、心中充满不安的类型。

小贴士 从心理学的角度分析，把头发染成明快颜色的女性，是在寻找崭新的自我，是向前迈出第一步的一个信号。


从造型看心理
一个月前
我只是稍微改变下形象。
一周前
真实的心情是……
我希望别人这样看我！
我的身上没什么优点，至少要让外表引人注意。
人对自己没有自信，通过不停地改变形象，就是说用外表来弥补自信心，以求获得精神上的安定。
这就叫做缺乏“自我信赖感”。
what's?
“自我信赖感”
要求
非难
自我信赖感，就是指自己对自己的信任。缺乏自我信赖感的人，表现出来就是没有自信。

通过行为看透朋友的心情(9)

通过日程安排簿看人的性格

日程安排簿一般用在工作中，记录每日的工作安排。不过，有的人会用日程安排簿来记录自己的私事，就像写日记一样。通过日程安排簿的使用方式，多少能看出一个人的性格。

每天都会检查日程安排簿的朋友

我有一个朋友F君，任何时候都会随身携带商务日程安排簿，即使是朋友聚会也不例外。他常年使用的日程安排簿都是一样的，尺寸必须是B5型，而且每到年末，都会为来年买一本一模一样的。

翻开他的日常安排簿，每一格都密密麻麻地写满了字，其中有上司的指示、日程安排等，有的地方还贴了便笺。除了工作的内容外，还有与友人相约喝酒的时间、地点等记录。总之，不分公私，这个本子上记录了他各种各样的“情报”。而且，完成了计划的日子，他都会认真地画上一个“红叉”。听说他每天一上班，所做的第一件事就是打开日程安排簿检查当天的计划安排，而下午下班前也会打开日程安排簿对一天的工作进行对照检查。他的认真劲儿真是令人感动。

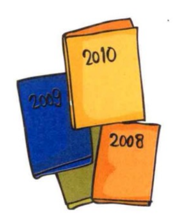
这样的人属于谨慎派，但同时也有点神经过敏

随时抱着日程安排簿不愿放手的人，大多属于谨慎派，他们希望事事都能按照计划顺利进行。所以，**这样的人在工作中很少出错，人际关系中也没有太多纰漏**。不过，这种慎重其实源于他们性格中的神经过敏气质。所以，当遇到突发事件，或日程安排簿中没有记录的事情时，他们就会陷入恐慌而不知所措。而且，当其他人的行为不在他们“未来设计”的范围内时，他们多会表现出强烈的反对。

另外，像F君那样每年都是用同样日程安排簿的人，性格中还具有“讨厌变化”的成分，换句话说，就是有点固执。和这样的朋友交往时，要时刻把他们的性格特点记在心头。

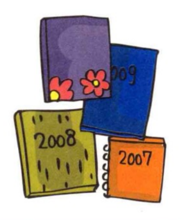
小贴士 曾经有一段时间，非常流行电子日程簿。喜欢用电子日程簿的人，大多是想炫耀自己对高科技产品能够迅速上手的能力，多属于希望受到他人关注的类型。

日程安排簿的使用方法与性格的关系



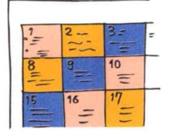
每年都会买同一种日程安排簿

这样的人不喜欢变化，忍耐性强，但性格中多少都带些固执的成分。



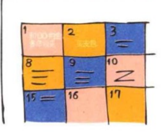
每年买不同类型的日程安排簿

这样的人有上进心，但当现实与自己的理想有差距的时候，就会感到焦躁不安。



内容写很多，而且经常查看。

这样的人比较神经质。他们不喜欢自己的步调被打乱，对计划外的事件，应对能力比较弱。



把日程安排簿当成日记本，会写一些没用的内容。

这样的人性格内向，喜欢回忆过去。不太善于发展人际关系。



一本日程安排簿，可以使人的性格暴露无余！

通过行为看透朋友的心情(10)

喜欢作势大笑的人，有点自以为是

总喜欢“啊哈哈哈”豪爽大笑的人，看起来似乎什么事都难不倒他，一副很可靠的样子。实际上，这也许只是自负和自我中心主义性格的一个体现。

气势背后隐藏的真相

有几个好朋友，每当他们决定做一件事时，其中有个人总会出风头地说：“交给我吧！”然后一阵颇有气势地大笑：“啊哈哈哈……”这种人，说他不可靠吧，看起来还挺可靠，但总感觉他嘴上功夫比实际能力强。所以，是否真该把工作交给他做，让人很是纠结。

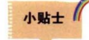
自负而且以自我为中心

如果您身边也有这种经常豪爽大笑的人，还是不要过分相信他们的好。这种类型的人，对事情不太愿意深入思考。他们的自我意识非常强，很自负又很自以为是，缺乏协作精神，即所谓的自我中心主义者。

另外，这样的人表面看上去非常乐于助人，所以不了解他们的人经常会信任他们。然而，实际上他们的本性比较单纯，对事情缺乏深入思考，所以采取的行动都比较鲁莽。信任他们的话，往往得不到好结果。

这种人的思维方式以自我为中心，性格中缺乏团队精神，在一个团体内的话，很可能会破坏团体的协作性，把事情搞砸。虽然他们不会排挤同伴或背后使坏，但他们会无视同伴，一个人单打独斗。从本性上来说，他们绝不是坏人，但走到哪里都以自我为中心的性格，对周围的人来说，算是一种“不安材料”。

综上所述，如果你身边有这样喜欢豪爽大笑的人，千万不要推荐给领导。如果领导只看表面重用他们的话，那么恐怕就要出现惨痛的结局了。



有的人喜欢张开嘴很有气势地哈哈大笑，也有的人喜欢闭着嘴笑，后者多是秘密主义者或者警惕性很高的人。


喜欢大笑的人有怎样的性格倾向？
啊哈哈
包在我身上！
真实的心情是……
我来干，绝对没问题！
没有我的话，他们怎么办呀！
自我意识很强，在别人的协助下做成某事的时候，他们只会强调自己的力量，而忽视了别人的存在。
自负、自我中心主义
由于他们常常忽视别人，不去肯定别人的功劳，所以也很难获得周围人的信任。
＝从根本上讲，这样的人就像一匹独行的狼！

通过行为看透朋友的心情(11)

谈话过程中伸舌头代表什么？

几个人聊天的时候，有一个人特别爱吹牛，另外一个朋友频频伸出舌头，而他平时并没有爱伸舌头的毛病。那他这个动作代表什么含义呢？

厌烦的信号

一般来说，伸舌头是一种拒绝的信号。人在婴儿时期，还不能灵活地使用自己的手，都是由父母喂食。当婴儿吃饱后，或者不舒服不想吃的时候，就会用舌头把奶头或食物推出来。再大一点的儿童，如果他们不喜欢某个人，就会向对方伸舌头做鬼脸，此时，伸舌头也有拒绝、抵触的意味。

当人长大后，就不会随便做鬼脸了，毕竟这样不太礼貌，也不雅观。只有比较亲近的朋友间开玩笑时，才会做鬼脸。不过，伸舌头的表情还是会常常出现。

例如，当人感到厌烦时，会敷衍地说一声“哎”，然后伸伸舌头，或者仰仰头向前伸伸下巴。总之，**遇到麻烦的事情，或者被迫和不喜欢的对象聊天时，人常会在无意识中做出类似的动作。**

几个朋友聊天时，其中一个人不顾别人的感受，不停地吹嘘自己，这样会让其他人感到无聊。最先忍不住的人，可能就会做出伸舌头的动作。意思就是对吹牛的这个人很无奈，希望尽快转换话题。

还有不要打搅我的意思

此外，当从事某种精细作业的时候，也有的人会一直张着嘴伸出舌头。

这个动作是表明自己非常投入的一个证据，“精神高度集中，甚至连舌头都忘记收回嘴里”。同时，这也是一种拒绝打搅的信号，“请不要打搅我！”也有的人做这个动作时，拒绝的意味并不那么强烈，只是想说：**“请不要管我。”**



谈话过程中一直沉默的人，如果突然用舌头舔自己的嘴唇，意思就是说：“该我说话了。”可以说，这是发言前的一种准备。

伸舌头代表的心理

【猫、狗】



入神地看着蝴蝶飞或小虫子爬时，

精神集中于某件事

舌头会一直伸出来。

【人类婴儿】



肚子吃饱了，不想再吃的时候，

拒绝的信号

会伸出舌头。

【成年人】







成年人伸舌头的动作，有些情况下和猫一样，属于专心于某事时无意识做出来的动作。多数情况下，是**对对方的话感到厌烦的信号**。或者**不想接受对方的观点**，持否定态度。

通过行为看透朋友的心情(12)

不停地赞美别人的人，是想听到别人赞美自己

“不错啊”、“好厉害”……像这样嘴里不停地赞美别人的人，其实在他们内心深处，非常想听到别人对自己的赞美之词。

过剩的赞美之词

我有一个朋友，嘴上经常挂着赞美之词，不管遇到什么人或事，都先夸奖一通，“你好厉害呀！”“你们公司真好啊！”……不仅如此，他还总在人前说一些自卑的话，“相比之下，我就……”

客观地来看，他本人并没有哪里不如别人，他上班的公司也是一家很稳定的大企业。那么，他为什么会有赞美别人、贬低自己的表现呢？这真是令人费解。

没有比较，内心就无法保持安定

在人类的内心中，只要认为自己比别人优秀，就会产生一种优越感。反之，如果感觉自己不如别人，就会怀有自卑感。这叫做**社会性比较**，比较的对象可能是任何人，比如上司、身边的人等。

另外，比较的内容也非常广泛，不仅包括学历、收入、职位等可比性比较强的内容，也包括和恋人之间的感情、亲子关系等很难区分优劣的内容。总之，就是想到什么便比较什么。**人在和他人作比较的过程中，会进行自我评价，而明确了自己的社会性评价后，人的心理就会安定下来。**

对比较的结果，总是对对方进行赞美的人，很可能是对自己缺乏自信、心中怀有自卑感的人。他们具有过分在意别人眼光的倾向。对比较的结果，他们自己可以说出自卑的评价，如果别人作出否定自己的评价，则会激起他们的对抗意识，而且会和对方一直比较下去。在他们心里，其实很想听到别人说“还是你更厉害”之类的赞美之词。

小贴士 怀有自卑感的人，如果判断出比较的对象和自己处于同一水平，就会获得心理上的安心感。


善于赞美别人的人，内心充满了自卑感？
你好厉害呀！
相比之下，我就……
真实的心情是……
和别人相比，我处在什么样的水平？
和他相比，还是我稍微好一点。
在与他人进行比较的过程中，明确了对自己的评价，心理获得一种安定感。
= 这就叫做社会性比较。
而另一方面
他们虽然表面上赞美别人，但由于深深的自卑感，使得他们强烈地嫉妒着对方。另外，在内心深处，他们还是抱着自己比对方强的优越感。

通过行为看透朋友的心情(13)

穿迷你裙的女性对自己充满自信

有些很成熟的女性，会穿着比高中女生的裙子还短的迷你裙。她们嘴上说是“为了赶时髦”，但心里又在想些什么呢？

“为了赶时髦”只是个借口

我有一个朋友E小姐，她上班时穿公司的制服，一条及膝的中裙，显得端庄而典雅。不过，她下班后穿的便服，却是出了名的大胆。她特别喜欢穿迷你裙，而且是膝盖以上15厘米那种超短的。用她自己的话说：“我不是想取悦男人的眼睛，只是爱美，赶时髦而已。”

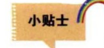
实际上，E小姐的身材确实曼妙，腿型极佳，迷你裙还真的很适合她。连女性朋友都这么认为，男性们更是争先恐后地大饱眼福。她在街上的回头率那是相当的高，而且每当有男性看她的眼神过于露骨时，她的脸上就会浮现出鄙夷的神情，好像在说：“看什么看！”尽管如此，朋友劝她放弃迷你裙的意见，她始终听不进去。

其实心里在说：“看吧！看吧！”

不管多么爱美、多么时尚的女性，一般来说，如果对自己的身材和腿型没有自信的话，绝对不会穿迷你裙。从这个角度来看，E小姐**一定是对自己的美有绝对的自信**。

对自己的美充满自信，因此迷你裙是为自己而穿，这确实也是E小姐的真心。不过，要说她穿迷你裙百分百地是为了自己，这个我就有点疑问了。其实可以说，她非常在意别人看她的眼光。她之所以穿迷你裙，吸引男性的眼光绝对是目的之一，另外还有一个目的就是**“也想把自己的好身材展现给同性看”**。

有的时候，穿迷你裙的女性会把裙摆往下拉。表面看上去，这个动作似乎是害羞的表现。其实不然，她们是想通过手的动作吸引别人的视线。



女性强调自己腿部的行为，相当于男性“对自己生殖器的强调”。这也是一种在工作中不想输给男性的强悍意识的体现。

有意识地吸引男性？





她为什么总穿迷你裙？





对自己的腿型充满自信！



通过穿迷你裙，强调自己腿部的动人曲线，吸引男性的目光。



和竞争对手拉开距离！



女性的竞争对手就是自己身边的女性，通过展现自己的魅力，把竞争对手比下去。



貌似害羞地整理裙摆的动作，其实反而具有吸引他人视线的效果。

= 并不是害羞，而是在**无意识中吸引男性**。

喜欢穿蓝色衣服的人，有怎样的性格?

一个人对服装颜色的喜好，可以反映出一个人的性格。通过一个人最常穿的颜色，可以大体判断出他的性格。

喜欢蓝色系服装的人所具有的性格倾向

我有一个朋友搭配衣服时，衬衫总喜欢选浅蓝色的，西装常穿藏青色的，而领带也多是蓝色系的，不知道他为什么如此钟情蓝色系。他在大家眼中是一个爽朗、认真的好青年，而蓝色和他的性格恰好很搭配。这样说来，仔细想一下，我们身边每一个人对服装颜色的喜好，都和他们的性格存在某种程度的匹配性。

通过颜色介绍自己

一般我们认为，蓝色是一种“自制性”的颜色。蓝色具有压制自己的感情来配合别人或者遵守秩序的意味。也就是说，喜欢穿蓝色服装的人，自制能力比较强，协作性非常好，性格也比较沉稳，他们喜欢穿蓝色，也是在无意中突出自己的这些性格特点。这种人的典型特征是能够客观地看待事物，也是能控制自己感情的高手。而且，这种人的性格多具有内向型倾向，**能够在理性思考后采取行动，所以多属于谨慎派。**

另外，淡蓝色给人一种清新、爽快的印象，深蓝色则给人一种知性的感觉。与蓝色的“自制性”相对，黄色能够体现明快和自由，橙色则是积极性的象征。有科学家经过研究发现，人在幼小的时候喜欢黄色，青春期以后红色会成为很多人喜欢的颜色，而成年进入社会后，多数人都出现喜欢蓝色的倾向。另一方面，成年后还喜欢黄色的人，性格大多比较明快，还带有孩子的天真烂漫色彩，而且社交能力比较强。喜欢红色的成年人充满活力和能量，不过大多是喜欢吸引别人的注意力。

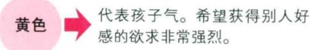
人对颜色的偏好能够反映自己的性格，如果懂得利用这一点的话，就可以用颜色向别人演绎出不同的自己。

小贴士 梦中出现的颜色也能反映一个人的心理状态。如果梦中出现的多是明快的颜色搭配，说明这个人的生活比较平稳。

通过颜色看性格

【人类的心理与色彩的关联性】





黄色 → 代表孩子气。希望获得别人好感的欲求非常强烈。



红色 → 代表行动力。喜欢红色的人给人一种充满活力的印象，同时，他们想吸引别人注意力的欲求也很强。



蓝色 → 代表自制力。向别人展示自己安定的精神状态。



黑色 → 代表秘密主义。喜欢黑色的人不想让别人看透自己的真心。



如上所述……

人选择自己喜欢的服装颜色，能够向周围人传达自己当时的心情、感情。这是一种无意识的心理。



也就是说，喜欢穿蓝色服装的人，是在无意识中向别人传达，自己是一个精神安定的人，或者说，自己的性格很沉稳。

通过癖好看透朋友的性格(2)

笔力弱的人社交能力强

现在有一项专业技术叫做“笔迹鉴定”。每个人的笔迹都不同，我们通过“笔力”、“文字大小”、“字形”，可以大体解读出一个人的心情和性格倾向。

文字里也有感情

近些年来，随着手机和电脑的普及，我们自己用笔写字和看见别人手写的机会越来越少了。实际上，手写的文字可以反映出一个人的心情和性格。从手写的文章中，可以读取各种各样的“情报”。你不妨把以前的书信或日记翻出来看一看，不论欢喜还是忧伤，当时的心情和笔迹是否存在某种微妙的联系呢?

根据笔迹判断人的性格

法国人让·米雄提出一种通过笔迹判断人性格的方法。运用这种判断法，只要对一个人手写的文字进行分析，就可大体了解他的性格。**判断的三个要点是“笔力”、“文字大小”和“字形”。**

例如，笔力（所谓笔力，就是写字时的用力程度）较强的人，一般比较认真，但有点神经质；笔力弱的人性格开朗，社交能力强，但容易感情用事。另外，字体大的人积极、充满自信；相反，字体小的人过度谨慎，比较在意小事情，通俗点讲就是“小心眼儿”。关于字形，写字横平竖直、棱角分明的人，做人做事规规矩矩、一丝不苟；字形圆润的人大多比较幽默，而且感性强。

根据以上的基本判断标准，如果写字十分用力，而且棱角分明的人，应该属于非常理性的类型，但可能比较无趣。如果字形中多带曲线，字体大，笔力弱的话，说明这个人具有幽默感，性格开朗善于交际。总而言之，通过写字的力道、字体大小、字形等笔迹信息，对一个人的性格进行判断，是一件非常有趣的事情。



在法国，通过笔迹判断性格非常盛行，这种方法甚至成为大学中的课程，科目名称为“笔迹心理学”。

笔迹所展现出来的人物性格

笔力



笔力强
认真，但多少有点神经质。



笔力弱
性格开朗善于社交，但经常感情用事。

字体大小



字体大
性格具有外交性，而且充满自信，对人对事比较积极。



字体小
性格谨慎，对小事也很在意。

字形



横平竖直、棱角分明
认真、谨慎、规规矩矩。



字形圆润
感性强，具有幽默感。

通过癖好看透朋友的性格(3)

睡相也能暴露一个人的性格

人的睡相多种多样。因为睡觉的姿势都是无意识中摆出来的，所以能比较真实地反映一个人的性格或者心中隐藏的烦恼。

睡相有什么意义？

我想，大多数人都不了解自己的睡相，但是看到别人睡觉的样子会大为吃惊，“原来还能这样睡觉啊！”其实，我们自己的睡相可能也很奇怪。近年来，美国有位精神科医生萨莫埃尔·丹凯尔进行了一系列调查，结果发现**人的睡相与性格和心理状态之间存在联系。**

通过睡相看内心

关于睡相的分类有很多种，基本上可以分为六类。

“王者型”，仰面朝天睡成一个“大”字。有这种睡相的人一般自信心比较强，而且很开放。不过，这种人有时对于微妙的人情世故不太在行。

“半胎儿型”，侧卧双腿略微蜷起来。常用这个姿势睡觉的人一般来说常识比较丰富，富有协作性，善于保持稳定和平衡，但也有优柔寡断的一面。

“胎儿型”，侧卧双腿蜷到腹部，像个胎儿一样。这样的人性格内向，警惕心强。他们的自我意识有点过剩，在人际交往中经常遇到麻烦。

“俯卧型”，顾名思义就是趴着睡觉。喜欢趴着睡觉的人，做人做事规规矩矩、一丝不苟，对任何事情都非常小心，不过有时也爱管闲事。另外，当人欲求不满的时候，也会出现这种睡姿。

“囚犯型”，侧卧，双手手腕重叠，双脚脚踝重叠，就像囚犯被捆住手脚的样子。这样的人有可能平日里精神压力较大，心中充满不安。

“斯芬克司型”，这里的斯芬克司指埃及的狮身人面像，这种睡相是指跪着睡。这样的人一般比较神经质，睡眠很浅，多有失眠的症状。

小贴士 人的睡眠分为脑活动的快速眼动睡眠和脑休息的非快速眼动睡眠两种模式。做梦发生在快速眼动睡眠期间，而改变睡姿则发生在非快速眼动睡眠期间。

六种睡相体现的性格



王者型

性格开放，充满自信。但有的时候，对微妙的人情世故不太在行。



半胎儿型

有常识的人，性格稳定。与他人的协作性强，但有优柔寡断的一面。



胎儿型

对周围的警惕性相当高。性格内向，人际关系不太和谐。



俯卧型

有点爱管闲事，但性格规规矩矩、一丝不苟。欲求不满时也会出现这种睡姿。



囚犯型

手腕重叠、脚踝重叠，有这种睡相的人心中充满了不安。工作和人际交往中常遇到麻烦。



斯芬克司型

臀部抬高，睡姿极不自然。这种人比较神经质，睡眠很浅，经常失眠。

通过癖好看透朋友的性格(4)

双腿张开的人和双腿并拢的人有什么不同之处?

腿，是读取人心理的重要“信息源”。当人坐在椅子上时，通过他们双腿的姿势，也可以看出他们的本性!

坐姿也能体现心理

坐着的时候，男性大多喜欢张开双腿，而女性大多喜欢并拢双腿，可以说这是大家的一个常识性观念。如果你仔细观察的话，就会发现也有喜欢并拢双腿的男性和张开双腿的女性。实际上，就是**这简单的坐姿，也能体现出人的心理**。那么，坐着的时候，双腿的姿势能反映出什么样的心理呢?

男女的解释不同

女性坐着的时候如果并拢双腿，说明此时她的警惕性比较高，或者怀有拒绝、抵触的情绪。总之，她处于紧张的状态中。同时，这也是在无意中强调自己“淑女形象”的一个姿势。这种行为并不是女性与生俱来的，而是从小被教育“女性就应该这样”的结果。

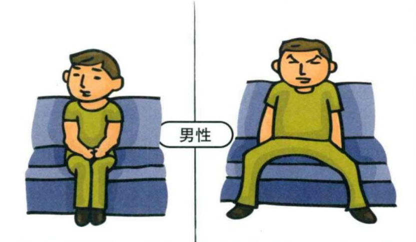
反之，如果女性张开双腿坐着，则说明她的警惕性很弱，处于一种放松的状态。如果面对男性，她依然大大咧咧地张开双腿坐着，那说明她对这位男性并没有什么特殊的感情。

另一方面，男性张开双腿的坐姿，可以说是一种“把自己放大”的心理在起作用，因为他们不想让别人轻视自己。特别是领地意识强的人，他们经常会采取张开双腿的坐姿，因为这样可以扩大自己的私人空间。

如果男性并拢双腿坐着的话，大多说明这个人对自己缺乏信心。并拢双腿使自己变小，私人空间也随之变小，因此，这样做的意图是想弱化自己的存在。另外，男性跷二郎腿的坐姿，能够体现出一种游刃有余或者强势的心理状态。

小贴士 女性喜欢穿粉红色衣服，男性喜欢穿蓝色衣服，并不是天生如此，都是后天教育的结果。大人会告诉孩子，女孩子就应该穿柔美的颜色，男孩子就应该穿沉稳的颜色。

通过腿部姿势看心理

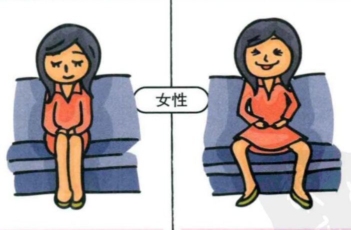


并拢双腿

对自己没有自信。极力缩小自己的身体，表示自己是弱者。

张开双腿

看上去很放松，但是，有的时候心中充满不安时也会摆出这个姿势。不过，摆这个姿势的人，大多比较有自信。



并拢双腿

周身上下整理得恰到好处，这种女性具有规规矩矩的淑女性格。

张开双腿

喜欢摆这个姿势的女性人不错，富有幽默感，性格爽快，因此男性朋友比较多。

通过癖好看透朋友的性格(5)

走路匆匆忙忙的人容易犯一般性错误

在街上放眼望去，你会发现人走路的方式差异很大，有的人步幅很大，有的人步幅虽小频率却很快……根据走路的方式，也能解读出一个人的性格。

匆匆忙忙和悠闲自得

我和其他三位同事是好朋友，经常一起吃午饭。每到午休时间，我们四个人都会一起走向餐厅。去餐厅的路上，我们各自的走路特征都会表现出来，非常有趣。A君总是走在最前头，走起路来匆匆忙忙的样子；紧接着是我和C小姐，我们俩的速度差不多，但C小姐每一步都很大；走在最后面的是D君，他的工作能力是同事中最出色的，也最有威信，一般情况下，他都会不慌不忙地走在最后面。

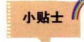
走在前面的不一定是领导者

下面，我们逐一分析一下上述四个人的性格特点。首先是走在最前面的A君，他不考虑同伴的步调，自顾自地匆忙往前走，因为在他看来，“按照自己的步调走路，是理所当然的事情”。可以说，他具有一种不考虑他人的“自以为是”的性格。而且，他总是一副很忙碌的样子，或者说，他想摆出一副忙碌的样子给别人看。不过，也正是因为匆忙，这样的人容易犯一般性错误。

接下来是C小姐，她步子迈得很大，但频率不快，这样的人一般内心比较悠闲自在，或者说性格很豁达。如果女性这样走路的话，说明她们独立心强，对工作也充满热情。

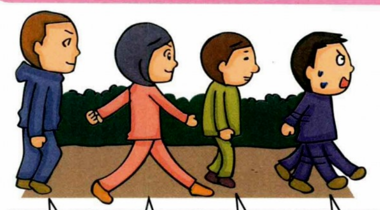
和C小姐并排走在一起的就是我，我处于队伍的中间。我这样的人大多是做人办事能抓得住要领的人。不过，这样的人没什么个性，在别人眼中的存在感比较弱。

最后是走在队尾的D君，他才是这个团队的领导者。他走在最后，随时检查是否有人掉队，可见他们能够为别人着想。



走路的时候，时不时回头张望像在寻找什么东西的人，一般性格比较多疑。

谁具有领袖气质？



A 类型



冲在最前面的人

性格急躁，容易犯一般性错误。不太会考虑别人的感受。

B 类型



始终走在中间的人

做人办事能够抓得住要领，不过缺乏个性，在团队中的存在感很弱。

C 类型



不管走在什么位置，都会悠闲地迈着大步

这种人心胸豁达、精神安定。如果是女性的话，独立心比较强。

D 类型



总是走在最后的人

在队伍的最后检查是否有人掉队。这种人会深受周围人的信赖。



由此可见，走在最后的人最具有领袖气质！

专栏 心理学的历史（4）

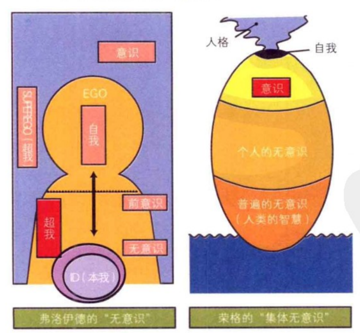
弗洛伊德与荣格

和“完形心理学”前后脚登场的是“精神分析学”，精神分析学把心理学当成了一门实践性的学问。这个学派的创始人就是著名的犹太精神病医生、精神分析学者西格蒙德·弗洛伊德。

弗洛伊德在为精神病患者进行诊治的过程中，发现人不仅会根据自己的心理活动采取行动，还有一些行为是在自己都没有意识到的状态下做出的。弗洛伊德把这种行为的诱因定义为“无意识”。

弗洛伊德假设，无意识正是心理学的本质所在。他认为，人的梦和“错语”（说错的话）中隐藏着精神病的原因，即被压抑的真心。以往的心理学都偏向于分析“意识”，而弗洛伊德的学说则是从完全相反的角度出发思考问题。后来，弗洛伊德的学生荣格继承了他的部分思想，开创了“分析心理学”。最后，由于思想的分歧，师徒二人发生了决裂。

○弗洛伊德和荣格的“无意识”



弗洛伊德的“无意识”　　荣格的“集体无意识”



第5章
通过癖好，解读另外一个自我



本章选取的是我们在无意识中做出的那些行为。其实，我们的各种癖好应该属于无意识行为。每个人多多少少都有些癖好，如果能了解这些癖好的意义，就能揭开另外一个自我的神秘面纱。

无意识的行为(1)

脱袜子时总忍不住要闻一闻的心理

穿了一天的袜子，气味肯定不好闻。尽管我们心里非常清楚这一点，但脱袜子时还是忍不住会去闻一闻。这种行为的背后隐藏着怎样的心理呢？

获得满足后的安心感

早上起床穿好的袜子，会一直在鞋子里陪伴我们一天，晚上放学或者下班回到家后，才会把脚和袜子从鞋子里释放出来。穿了整整一天的袜子，气味肯定不好闻，我们心里非常清楚这一点。尽管如此，还是有不少人在脱袜子时会不经意地把袜子拿到鼻子边闻一闻。如果闻到的气味和自己预想的臭味差不多，人就会获得一种安心感。

说不上这算不算一种习惯，但很多人就是会反复做出这种行为。实际上，用心理学的理论可以解释这一行为，它是人类的基本行为之一。

动物本能的体现

人类闻自己气味的行为，实际上是**基于动物本能的一种行为**。养宠物狗的朋友都知道，每次带狗出去散步，它们都会在树下或墙脚等处小便，下次散步再走到这里时，它们会去上次小便过的地方闻一闻，以确认自己的气味。人类闻自己袜子的行为和狗的这种行为类似。

动物通过闻带有自己气味的物品，可以**重新确认自己的存在**，这样做可以给它们带来安心感。在这项确认工作中，恐怕排泄物是最合适的对象，而气味浓郁的袜子多是脚上汗水造成的。有的人擤了鼻子后，会打开卫生纸看看里面的鼻涕，这种行为也具有类似的含义，因为汗水和鼻涕都是我们的排泄物。

另外，闻袜子之类的行为还有一种含义，和猫舔自己的毛类似，属于一种整理仪容的行为。闻一闻脱下的臭袜子、看一看鼻涕纸，是为了确认体内的脏东西确实已经排出体外了，而身体整理完毕，人会感到很安心。由此可见，人类身上还保持着动物性的一面。

小贴士 挠了身体后，有的人会闻一闻手指，确认一下身体的气味，据说这种行为带有消除心理压力的意味。

确认气味是一种动物本能？



人为什么总忍不住要闻一闻脱下来的臭袜子？





确认自己的气味，以获得安心感！



通过识别自己身体散发出来的气味，对自己的存在感进行确认。



排出身体中的脏东西！



人都想把自己身上或体内的脏东西排除掉。而闻臭袜子和看擦鼻涕纸的行为，就是确认一下脏东西是否确实排出去了。



这种行为是人类身上依然存在动物本能的一种体现！

无意识的行为(2)

认识的字还会写错的原因

大部分文字我们经常读到也常写到，应该说对它们已经非常熟悉。尽管如此，在写文章的过程中还是会经常写错字，那么我们为什么会犯这种简单的错误呢？

通过实验得到的结论

在写贺年卡时，我们一般都会非常小心仔细，但时不时还是会写错字。每当看到自己的错别字时，总会懊恼不已。有错字的贺年卡只得报废，需要重新再写一张。仔细分析一下，写错的那些字都是我们平时非常熟悉的，而且经常书写。竟然把自己熟悉的字写错，真是有点匪夷所思。下面为您介绍一项实验，实验的目的就是找出写错字的原因。

日本心理学家仁平义明以大学生为实验对象，让他们写日语假名“お”50遍，并且尽量以最快的速度写完。结果发现，每两人中就有一人出现了写错字的现象。而且，有些人在明知自己写错的情况下，手还是写出了错字。像这样人采取的行为和自己内心不符的情况，被称为**“疏忽”**（Slip）。

人在写字的时候，并不是每一笔每一画都在意识控制中。我们的大脑是按照记忆的顺序进行自动处理的，会把命令传达到手上，手接受命令后开始工作。如果反复多次写同一个文字，就会把相似的文字从记忆中提取出来，结果造成写错字。

写错字是内心不安的体现

另外，心理学上有一种叫做**“意义饱和”**的不安感，用这种不安感也能解释人写错字的原因。可能你也有过这样的经历，当反复写一个字，写到一定程度的时候，我们会感觉这个字很陌生，甚至怀疑这个字是这样写的吗。于是，陷入一种不安的状态。

说起来，在日常生活中，写错字的情况多发生在大量写贺年卡或者反复填写同一住址、姓名的时候。**同样的文字反复写多次后，文字在我们脑海中就会变成单纯的记号，心稍有动摇的话，就容易写错。**

小贴士 反复快速说“天下”的话，自己就会感觉好像是在说“夏天”。这种错觉也是意义饱和引起的。

写错字是大脑运算发生错误造成的！

【心理学家仁平义明的实验】

实验对象大学生被要求写日语假名“お”50遍，并且要以最快速度写完。



结果错写成“あ”、“よ”、“む”等假名的情况时有发生。

统计显示，每两个人中就有一个人会写错字。

‖

这种现象叫做“**疏忽（Slip）**”。

在反复写日语假名“お”的时候，人不会意识到自己写的字是“お”，而是任由大脑自动处理。



在想到“お”的时候，大脑同时还会想到与其相似的“よ”、“あ”等日语假名，于是容易发生错误。

what's? “疏忽（Slip）”

当我们反复写同一个字的时候，头脑中还会浮现出与其形似的字，不过，我们在意识到错误的同时，手还是会写出错字。像这样的情况就叫做“疏忽”，是一种顺序或者手段的错误。

无意识的行为(3)

戴墨镜是没底气的表现！

戴墨镜的人总给人一种不敢接近的感觉，原因就在于墨镜可以把人的眼睛遮挡起来。这其中到底隐藏着怎样的心理效应呢？

一年到头不见摘下墨镜的人

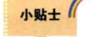
最近，不管什么季节、什么天气，始终戴着墨镜的人越来越多。如果说女性戴墨镜是为了遮盖没有化妆的素颜，男性在晴天戴墨镜是为保护眼睛，这都是很正常的理由。但即使阴天下雨也不摘墨镜的人，到底是为了什么呢？

目的是把眼睛隐藏起来

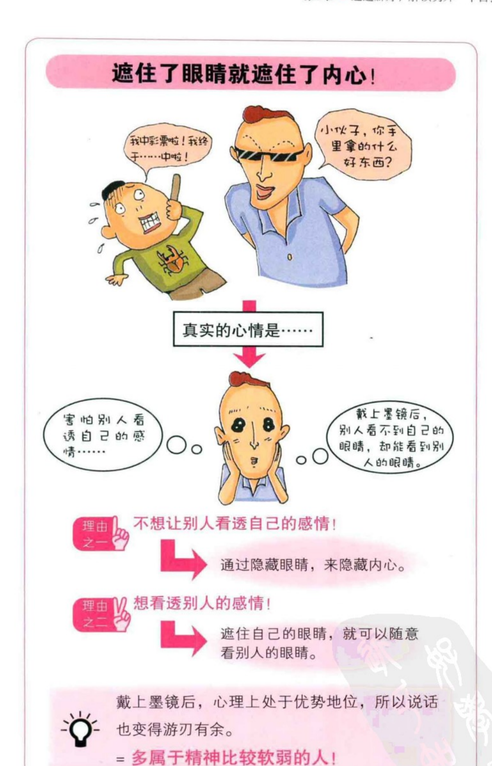
戴墨镜的人总会让人感觉有点害怕，至少不太愿意接近他们，原因就在于他们把眼睛隐藏了起来。前面介绍过（请参见本书第44页），看着对方的眼睛，我们多少能够了解他的心情。然而，当人戴上墨镜后，我们无法看到他们的眼睛，当然也就不知道他们心里在想些什么。因为不知道他们的本来面目，自然也就不想接近他们。

下面我们回到主题，来分析一下喜欢戴墨镜的人有什么样的心理状态。实际上，这种人大多警惕性高而且心里有没有底气。**他们害怕自己的真实心情泄露出来。**

美国科学家曾经进行过一项实验，他们找到一些在陌生人面前会极度紧张、连话都说不好的人，给他们戴上墨镜再让他们说话，结果比不戴墨镜的时候流畅多了。在陌生人面前紧张，原因之一是担心自己的心事被人看穿，因此会产生不安感。而戴上墨镜后，自己的眼睛被遮挡起来，之前的不安感会大大减弱，于是就没有那么紧张了。另外，**自己的感情被墨镜“保护”起来的同时，还能随意看对方的眼睛，读取对方的感情，这种地位的转换能让人变得强势起来。**



利用这种心理效应，我们不仅可以利用墨镜来隐藏自己的感情，还能用来威慑对方。



遮住了眼睛就遮住了内心！
我中彩票啦！我终于……中啦！
小伙子，你手里拿的什么好东西？
真实的心情是……
害怕别人看透自己的感情……
戴上墨镜后，别人看不到自己的眼睛，却能看到别人的眼睛。
理由之一 不想让别人看透自己的感情！
通过隐藏眼睛，来隐藏内心。
理由之二 想看透别人的感情！
遮住自己的眼睛，就可以随意看别人的眼睛。
戴上墨镜后，心理上处于优势地位，所以说话也变得游刃有余。
= 多属于精神比较软弱的人！

无意识的行为(4)

人为什么会陷入赌博无法自拔?

很多人陷入赌博无法自拔，自己的钱输光了，借钱还要继续赌。赌博真有那么大的魅力吗？其实，赌博的魅力就在于它很难赢！

明知赌博的危害，却难以收手

弹子机、赛马等博彩形式，中大奖的话，奖金非常诱人，但不中的话，损失就会相当惨重。刚开始参与赌博的时候，很多人只是怀着好奇心试试手气，可一旦身陷其中就会无法自拔。有些人不惜去借高利贷来赌博，而且因赌博害得自己破产、家庭破裂甚至家破人亡的例子数不胜数。对这些血淋淋的例子，人们都见得不少，对赌博的危害也个个心知肚明，可为什么还有那么多人会沉溺于赌博呢?

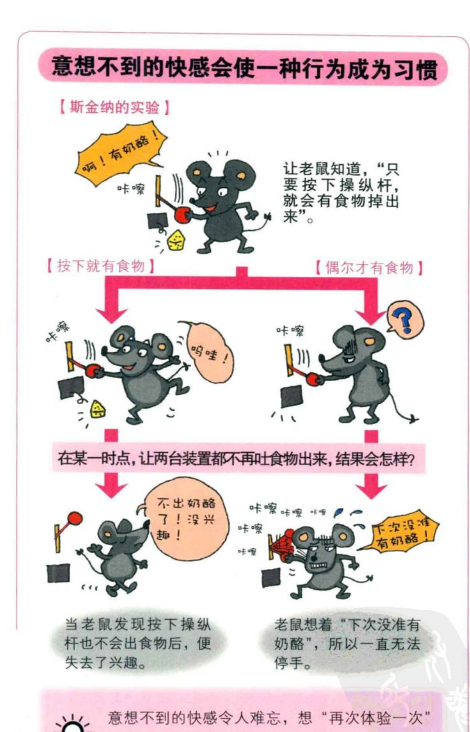
小甜头有大快感

赌博之所以让人痴迷，其原因就是心理学上的**“间歇强化法则”**在起作用。简单地讲，就是获得“成功报酬”的频率越低，获得报酬时的快感越强烈。为了再次体验到成功的快感，人就会反复不断地做去某件事。

所谓**强化**，就是刺激人持续做某件特定的事情，偶尔给予报酬叫做**部分强化**。所谓间歇，就是时而发生、时而不发生。因此，间歇强化就是，在强化的过程中，有的时候会给予报酬，有的时候则不给报酬，让人不知道什么时候能得到报酬。这样一来，得到报酬时的快感会更加强烈。间歇强化往往使人深陷其中无法自拔。

美国心理学家**斯金纳**设计了两个装置对老鼠进行实验。A装置，只要按下操纵杆，肯定会有食物掉出来；B装置，按下操纵杆后有时会掉出食物，有时不会掉出食物。结果，一直使用A装置进行实验的老鼠，如果突然不出食物了，就不会再按操纵杆了；而使用B装置进行实验的老鼠，会一直不停地按操纵杆。赌博就和B装置类似，并不是总能赢钱，不过，正是因为赢钱的概率很低，而且不知道什么时候会赢，才让人欲罢不能。

小贴士 学习了“按操纵杆就会掉出食物”后，自发地去按操纵杆的行为，称为“操作性（operant）行为”。



意想不到的快感令人难忘，想“再次体验一次”的心理，让人陷入赌博难以自拔！

无意识的行为(5)

毛茸茸、软绵绵的东西让人产生抚摸的欲望

裘皮大衣、毛绒玩具等毛茸茸的东西，看上去就会让人产生一种想要摸一摸的冲动。这种冲动和我们的动物本能有一定关系！

梳理毛发的冲动

看到毛茸茸的毛毯、天鹅绒的坐垫或者裘皮大衣时，虽然还没摸到，我们就会感觉它们的触感一定很好，而且会有一种想摸的冲动。

这种冲动，其实和想梳理毛发的心理相似。在心理学上，认为梳理毛发是一种提高亲密性的行为。猴子等动物相互梳理毛发，就有提高彼此之间亲密度的作用。我们人类也具有类似的本能，不过由于社会道德规范等方面的限制，我们不可能像猴子那样随便摸别人。所以，会通过抚摸毛茸茸、软绵绵的东西来满足内心的欲求。

动物也喜欢柔软的东西

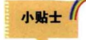
美国的心理学家哈洛曾经通过实验研究猴子的行为。他曾制作了两只母猴，一只用铁丝制成，另一只用棉布毛料制成。他用这两只母猴作为“替代母亲”，对红毛猴子的幼猴进行实验。

哈洛将两只人造母猴加温至真猴子的常规体温，而且还给它们安装了可以哺乳的装置。两只假猴子的区别就在于一个坚硬、一个柔软。将一只幼猴和两只人造母猴放在同一个房间中，观察幼猴会接近哪只假猴。

结果，幼猴会亲近柔软的母猴。如果把柔软母猴的哺乳装置关闭，幼猴依然会坐在这只“替代母亲”的怀里，但会伸着脖子去铁丝母猴那里喝奶。

从这个实验可以看出，幼猴在成长的过程中，不仅仅需要营养，还需要母亲那柔软的怀抱和触觉。

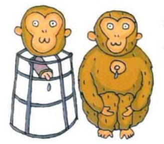
本来，这个实验的目的是调查母子之间的亲情关系，结果却发现，**动物对于毛茸茸、软绵绵的触感有一种本能的需求，而相互梳理毛发是提高亲密性的一种行为。**



在只有铁丝母猴的环境中成长起来的幼猴，不仅容易闹肚子，而且身体的发育也比较迟缓。

动物喜欢柔软的触感

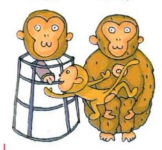
【哈洛的实验】



①准备两只人造母猴，一只用铁丝制成，一只用棉布毛料制成。两只都有哺乳装置。让幼猴和两只人造母猴在一起。



②结果，幼猴喜欢柔软的母猴，它不会投入铁丝母猴的怀抱，也不会喝铁丝母猴的奶。



③让棉布母猴的哺乳装置停止出奶，幼猴会抱着棉布母猴，伸着脖子去喝铁丝母猴的奶。

由此可见，皮肤的触感和吃饱肚子一样重要！



相互梳理毛发可以提高彼此之间的亲密性，人类不能随便抚摸别人，作为替代，人会无意识地寻求毛茸茸、软绵绵的东西。= **动物本能！**

无意识的行为(6)

自言自语是心的退化现象?

当人为难时或者惊慌失措时，常会不自觉地自言自语。自言自语时，人处于怎样的心理状态呢?

边找东西边嘟囔的人

刚才还在用的钢笔一转身就忘记放哪儿了！现在又要用它，所以必须得把它找出来。遇到这种情况，很多人会在找钢笔的同时，嘴里不自觉地嘟囔几句，“到底放在哪里了呢？”周围一个人也没有，可是我们为什么还会自言自语呢?

自言自语是退化现象

一边自言自语一边做事情的现象，在心理学上称为**“退化现象”**。这里所谓的退化现象，是指退化到幼儿水平的现象。

为什么会出现这种现象呢？对成年人来说，我们能够分辨哪些话可以说出口，哪些话不能说出口。幼儿则不同，他们的大脑尚处于发育过程中，还分辨不出哪些该说哪些不该说。他们大脑中想的事情也会无意中从嘴里说出来。这样看来，前面例子中那个人自言自语说的“到底放在哪里了呢？”多半就是他心里在想的事情，**因为退化现象的缘故，通过嘴说了出来。**

不过，关于自言自语也有其他论述。美国科学家希伦曾进行过一项感觉遮断实验。接受实验的人被安排在一间隔绝了各种外部刺激的房间内，并被要求躺在床上。结果，八个小时过去后，开始有人自言自语。这是因为他们感到了深深的寂寞和孤独感。在难以忍受的情况下，他们开始想办法消除孤独感，于是便开始自己给自己施加刺激。自言自语就是**自己给自己施加的一种刺激**。这也是为什么独自生活的人更容易自言自语的原因所在。

小贴士

有人认为自言自语是退化现象，不过也有人认为是老化现象。后者认为，人衰老后，控制感情的能力也越来越弱，于是会出现自言自语的现象。

人有时会自言自语的原因

困惑的时候



一时间无法区分头脑中浮现的语言和嘴里应该说出的语言，便把头脑中想的话用嘴说了出来。

这便是退化现象！

一个人独处的时候

【希伦的感觉遮断实验】



实验对象躺在一间视觉、触觉等外部刺激都被遮断的房间中，随着时间的推移，看他们有什么反应。

八小时过后

有人开始吹口哨、自言自语，试图自己给自己施加刺激。

两天后

开始有人出现幻觉，甚至感觉错乱。没有人能坚持三天。

自言自语是弥补“刺激过少”的一种“自我防卫”手段！

无意识的行为(7)

人一害羞就会挠头

大家都知道，有的时候挠头是害羞的标志。那么，人为什么会在害羞的时候做出这种动作呢？头又不痒，这实在是难以理解。

自我接触，缓解紧张

当受到别人的表扬和赞美时，我们常会感到不好意思，手会不自觉地去挠头。这种行为在心理学上称为**“自我接触”**。所谓自我接触，就是当内心无法保持平静或者一直紧张不安时，**通过接触自己身体的某一部分，可以让内心平静和缓解紧张情绪的一种行为。**

也就是说，被别人表扬、赞美时，我们心里是非常高兴的，但如果内心的喜悦表现得过于明显，就会觉得羞耻。在这种复杂的心情下，我们会通过挠头等接触自己身体的动作让内心稍微平静下来。

挠头是向对方强调自己害羞的心情

自我接触的定义中讲到“接触自己身体的某一部分”，这“某一部分”并不一定是头啊！手或脸不行吗？肯定有朋友会有这样的疑问，你的怀疑是正确的。确实，“自己身体的某一部分”应该是任何部位都可以，但在日本，“挠头代表害羞”在很久以前就已经成了约定俗成的规矩。

而且，非常遗憾的是，到目前为止，人们也没有找到非要“挠头”才能表示害羞的根据。不过，有些事情本来就是没有根据的，只是人们的规定而已。在日本，“挠头”＝“害羞的证据”在人们的头脑中早已固定下来，而且广为人知，已经成为一种**身体语言**。所以，当人想向对方**强调“我现在很害羞”的心情**时，就会无意识地采用挠头这种方式。

被别人表扬、赞美后，如果一脸“理所当然”、“当之无愧”的表情，肯定会遭到别人的不良评价，比如“他也太傲慢了吧！”但是，如果把“我很害羞”的心情用语言表达出来的话，也不太合适。所以，这对大部分人会采用挠头的方式，向周围的人表达自己害羞、不好意思的心情。

小贴士 害羞时挠头，在日本人中比较常见。其他国家的人，可能会挠鼻子、摸下巴……总之，自我接触的方法多种多样。

挠头是在传达一种心情？





“挠头”的动作代表什么？

理由之一 **让自己的内心平静下来！**

接触自己身体的某个部分，让自己的内心平静下来 + 自我接触

理由之二 **向周围人强调“现在我很害羞”！**

“挠头 = 害羞”是世间的常识。所以通过挠头向周围人强调自己害羞的心情。



挠头这个动作在平静内心的动荡、缓解紧张感的同时，作为一种身体语言，也在无意识中向周围人表达自己害羞的心情。

办公桌上摆很多私人物品的人

我们在公司上班，办公桌椅、电脑、文具等都是公司配备给我们使用的，但很多人把它们当做了自己的东西。从一个人对办公用品的态度和使用方式，也能看出他的性格。

办公桌面是反射一个人性格的镜子

首先，请朋友们回想一下自己的办公桌上是一幅什么景象。电脑是否一直在固定的位置？各种文件是否都归档？想要的东西是否能够马上找出来？

有些人的办公桌上文件堆得比人还高，没开封的邮件堆积如山，甚至还摆放着宠物的照片。不管怎样，在工作日，我们每天至少要在办公桌前度过八个小时。实际上，**办公桌的样子可以如实反映出一个人的心理状态。**

通过办公桌看性格

首先是不爱收拾办公桌的人，他们的办公桌上总是乱成一团。这种类型的人一般粗枝大叶，性格毛毛躁躁，又不善于自我管理。我们经常能看到他们在堆积如山的文件中寻找东西的样子，这样必然会浪费很多时间，办事效率也相当低。不仅如此，他们在工作中还经常犯错误、出乱子。

与之相反，有的人特别会收拾，把桌面整理得井井有条。这样的人大多认真严谨，而且是完美主义者。他们办事有计划又守时，所以在工作中很少出差错。这样的人虽然有点顽固，但能坚持原则，所以工作都会做得扎扎实实、稳稳妥妥。

另外还有一种人，他们会把自己的私人物品摆满整个办公桌。这样的人领地意识强，他们把办公桌当成了自己的领地。再有，这样的人往往公私不分，想问题和办事情常以自我为中心。不过，如果上司能把握这种人的个性，让他们从事能够发挥自己个性的工作，最后往往会取得意想不到的好结果。

小贴士 喜欢在办公桌上摆放私人物品的人，是想营造一个自己喜欢的空间，在舒适和放松的空间中工作，他们出错的概率也比较低。

办公桌上体现的个性

【乱成一团的人】



性格粗枝大叶，工作中常出错误。

‖

自我管理能力差，工作效率低。



【井井有条的人】





完美主义者，工作中出错少。

‖

自我管理能力强，工作扎实可靠。



【喜欢摆放私人物品的人】



领地意识强，有自己的步调。

‖

自我中心主义者，适合从事发挥个性的工作。



无意识的行为(9)

收藏家都欲求不满?

世界上有各种各样的收藏家。他们喜欢收藏某种东西的热情是一般人很难理解的。其实，在他们的行为背后，隐藏着不为人知的心声。

收藏是保持内心平衡的一种代偿行为

代偿行为这个词在本书中已经多次出现，是指当人的愿望无法得到满足时，就会采用其他方式满足自己的行为。比如，本想去海外旅行，但由于种种原因无法成行时，就会选择国内旅行或单日往返的短途旅游代替。也有的人会通过收看旅游节目或收集旅行社宣传册等方式，从其他角度满足自己。虽然和自己最初的愿望有出入，但**采取了相似的行动，至少可以让内心得到一定程度的满足。**

所有愿望都能得到满足的人在现实中是不存在的。因此，要想在社会中生存下去，代偿行为是必不可少的。

为什么会成为收藏家?

收集汽车模型、邮票、塑像等的收藏家，都是一次又一次地在做着代偿行为。因为一次代偿行为根本不能满足他们的需求，所以就会一次又一次地做，结果就成了收藏家。以汽车模型收藏家为例，他们的内心深处是想买真正的高级汽车，但由于价格太贵买不起，于是便通过购买汽车模型这种代偿行为来满足一下内心的欲求。而且，只要想买高级汽车的根本欲求得不到满足，就会一次又一次地购买汽车模型。

另一方面，也有人用“收集的成就感”来解读收藏家的心理。**当人收集到几个自己喜欢的东西时，就会激起收集一整套的欲望，收集不齐的话就会寝食难安。**收集的过程中自然充满乐趣，而收集齐的成就感和快感更加让人着迷，所以收藏家对于收藏总是欲罢不能。

小贴士 收藏家的一个特征是，即使自己收藏的东西是衣服，他们也不会将收藏品穿在身上，单单是看着自己的收藏品就能得到满足。

收藏家的心理有点复杂

COLLECTION CASE

我还是觉得红色2000GT最牛！但市面上能找到的都是白色的。经过长时间在玩具市场蹲点，我终于淘到了这辆红色的二手2000GT。

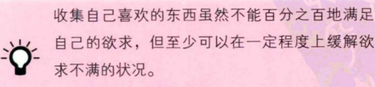
他们为什么那么痴迷于收藏？

理由之一 想买真正的高级汽车！

➡ 由于财力不足，高级汽车买不起，转而开始收藏汽车模型。

理由之二 令人着迷的成就感！

➡ 收集的过程充满乐趣，集齐之后的成就感更是非同一般。



收集自己喜欢的东西虽然不能百分之百地满足自己的欲求，但至少可以在一定程度上缓解欲求不满的状况。

= 这就叫做**代偿行为**。

无意识的行为(10)

浓妆艳抹的女性其本质反倒很朴素

有些女性喜欢化浓妆，其浓艳程度甚至有点过分。对于这种浓妆艳抹的女性，大家都认为她们性格肯定也很奔放。实际上，她们的性格多半朴素而且内向。

浓妆艳抹的女性

极粗的眼线、超长的假睫毛、夸张的口红……如此化妆的话其浓艳程度简直不输于舞台上的女演员。现实生活中，有很多这样的女性酷爱浓妆艳抹，如果在杂志或电视上看到她们，没准儿我们会觉得很可爱。然而，如果“遭遇”到真人的话，肯定会吓一跳，因为她们的妆容实在让我们无法想象出她们素颜的样子。面对如此浓妆艳抹的女性，我们肯定会认为她们的性格也很奔放，实际上真是这样吗？

性格越朴素化妆越浓艳

化妆华丽是因为性格奔放，化妆朴素是因为性格朴素，这是大多数人的观念。然而，实际情况并没有那么单纯。据美国心理学家费舍尔研究，性格越是内向的女性，化妆越有浓艳的倾向。

不太善于与人交往的人，会对自己与他人之间的界线感到不安。**为了强调自己与他人之间的界线，她们会给自己化上浓艳的妆容。**

另外，在人的心中都有一个理想的自我形象，即“我想成为这样的人”。同时，也有一个现实中的真实自我形象。这两个形象之间自然是存在差距的。此时，要消除这种差距并保持心理平衡的最方便手段，就要算化妆了。通过化妆让现实中的自己变得更漂亮，可以缩小现实与理想之间的差距。

有些性格内向的女性，只有在化了妆后，内心才能安定下来，才会变得积极主动。

小贴士 对于眉毛的化妆也能看出一个人的性格。文的眉形如果是圆圆的弯曲状，说明这个人有女性的温柔；如果眉形呈直线状，就说明这个人意志坚强、工作热情高。



对自己与他人之间的界线怀有不安感的人，更具有吸引周围人注意的倾向。

——根据费舍尔的实验

浓妆艳抹的女性通过化浓妆，在自己周围设置围栏，借此来保护自己。

= **内向型性格**。

无意识的行为(11)

时尚品位始终和别人保持一致的人

有些人对于流行服饰和新事物的接受速度非常快，但从本质上说，他们并不是对流行、时尚非常敏感的人，而只是对自己缺乏自信，担心自己跟不上潮流会被周围的人当做傻瓜而已。

还以为他们的时尚触觉很敏感

对于时下流行的服饰或最新的科技产品，有些人不亲自尝试一下就会感觉浑身不舒服。比如，手机出了新机型，有些人立刻会买来试试；听说要开始流行粉红色，有些女性便会去买粉红色的衣服和配饰。乍看上去，他们总能走在时尚潮流的最前沿，我们也会认为这种人的时尚触觉非常敏锐，事实果真如此吗？

和大家一样才会安心

像前面例子中那样对于流行服饰和最新产品趋之若鹜的人，看起来好像具有敏锐的时尚触觉，像“时尚达人”一样站在潮流的最前端。实际上，很多这样的人都没有自己的个性。他们只是**因为对自己没有自信，才会拼命地和周围的人保持一致**。他们依赖流行服饰和新产品，以便为自己打造出一个表面上看起来时尚的身份，实际上是借此来弥补自信心的不足。这样的人由于缺乏自信，心中没有一个独立、完整的自我，所以有时会极端恐惧自己被突显出来。从某个意义上说，这样的人具有协作性，但缺乏独立性。

在心理学上，使自己的态度或思想等符合团体规范的行为，叫做**同调行为**。在社会中，如果不采取同调行为的话，就会被周围的人视做异类，即俗语中说的“出头的椽子先烂”或“枪打出头鸟”。尤其是对自己没有信心的人，他们更加恐惧这一点，所以在所有事情上都会采取同调行为。

追求潮流的行为，目的是不想被排除在团体之外，或想融入大家。有些人通过采取同调行为，让自己活得安心。

小贴士 也有的人心中可能怀有“希望引起别人注意”的欲求，所以他们会去追赶潮流，使自己在别人眼中是一个“潮人”。

对流行的态度与协作性

【追逐潮流的人】



总是和周围人保持一致，不想被团体排除出去。



同调行为的体现

【自成一派的人】



想和周围的人划清界线。处处彰显自己的个性。



自我表现欲强烈

也就是说

越是喜欢追求潮流的人，越能意识到自己是社会中的一员，因此他们的协作性比较强。而个性张扬的人，多是自我中心主义者。





喜欢追求潮流的人在团队合作中能够发挥力量，而个性张扬的人在需要发挥个性的工作中能够取得成就。

无意识的行为(12)

吸烟成瘾是退化成婴儿的证据?

有些人烟不离手，吸完一支又会点燃另一支。这样的人除了吸烟已经成瘾外，其实背后还存在一定心理原因。

从吸烟的方式看吸烟的理由

吸烟具有习惯性和成瘾性，一旦想起香烟的味道，吸烟的人就会不自觉地点燃一支。虽然关于吸烟的危害大家都很清楚，什么尼古丁中毒、致癌率高等，但大部分烟民还是很难戒烟。我们认为，这是因为每个人都有自己吸烟的理由。从一个人吸烟的方式、吸烟的时机，就可以找出他吸烟的理由。如果你吸烟的话，不妨想一想自己什么时候吸烟，以及采用什么样的方式吸烟。

你属于哪种类型的“爱烟家”？

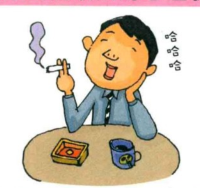
对“爱烟家”来说，在那么一个瞬间吸上一支烟的话，会有“神仙般”的感觉。比如，有的人喜欢在酒足饭饱之后吸上一支，有的人喜欢在下班回到家后坐在沙发里拿起报纸然后放松地吸上一支。在这种情况下吸烟，都可以获得一种身心解放的放松感。同样具有解放身心作用的一支烟，还包括在紧张的会议结束后吸一支，经过长时间努力终于签成合同后吸一支。在上述情况下吸烟，都是**满足感的一种体现**。

另一方面，工作时嘴里衔着一支烟，说明人正处于精神集中的状态。在大脑满负荷运转、专心投入工作的时候，常能见到这样的情景。另外，当工作量非常大，压得人几乎喘不过气来的时候，人常会一支接一支地吸烟，这说明人的精神压力比较大。

一支接一支地连续吸烟，具有缓和紧张感的心理意味。人嘴里含着东西就会获得一种安心感，这种习惯来源于婴幼儿时期，婴儿含着母亲的乳头就能够安然入睡。当人感到紧张或焦躁不安时，叼上一支烟，心情就能平静一点。也就是说，**人为了让不安的内心平静下来，才会一支接一支地连续吸烟。**

小贴士 手持香烟的姿势也是窥探他人心理的一个提示。手夹香烟，还要跷起兰花指的人，一般具有自我意识过剩的倾向。

吸烟方式反映人的心理状态



谈笑间吸一支烟，这是放松状态下吸烟。

有满足感



工作中嘴里始终叼着一支烟。

想借此提高精神集中度



吸完一支又点燃一支，一支接一支。

精神压力过大，焦躁不安

烟瘾很难戒掉，这是吸烟者的一个通病。但是，戒不掉的理由是什么呢？



戒烟难，是因为内心存在不安感，吸烟的时候可以缓解心中的不安。就和婴儿寻找母亲的乳头是一样的道理。

无意识的行为(13)

用力把烟头碾灭的人都是实心眼儿

吸烟，是观察一个人性格的绝好机会。前一小节讲过吸烟的方式和手持烟的方式所具有的心理含义，这一节我们再来看看弹烟灰和熄灭烟中有什么门道。

弹烟灰和熄灭烟的方式也是千差万别

通过前一小节的介绍我们知道，吸烟原来是一种缓解内心不安的行为。而且，不同的吸烟方式能够反映出人的不同心理状态。在这一节中，我们来研究一下弹烟灰的方式和熄灭烟的方式与人的心理有什么关系。

实心眼儿的人会怎样熄灭香烟?

首先，吸完烟会**用力把烟头碾灭的人，是意志比较强的人**。用力碾烟头，是为了要把烟头的火完全熄灭。从这一点我们可以看出，这样的人具有完美主义的一面，即为了达到目的，他们会一直不懈努力。

不过，如果这种性格过强的话，则容易积累较多的精神压力。

接下来，是把烟头折断熄灭的人。这样的人就是我们常说的“自由人”。他们具有灵活、变通的思维能力，可以说是“灵光闪现”的达人。不过另一方面，他们把烟头折断，是想把火的根源切断，让烟头尽快熄灭。从这一点看，他们多少有点缺乏耐心。

另外，熄灭烟之后，会把散落的烟灰处理干净的人，多是做人规规矩矩、办事一丝不苟的人。也正是因为这样的性格，他们容易感受到精神压力，而“处理烟灰”就是他们常见的**代偿行为**之一。

除此之外，吸烟的过程中，频繁弹烟灰的人一般是“完美主义者”；而在吸烟过程中基本上不弹烟灰，等烟快吸完，烟灰已经积累很长的时候才弹掉烟灰的人，可能是“吝啬的人”。

小贴士 吸烟时，用大拇指、食指、中指三支手指捏着香烟的人，一般充满自信而且善于社交。

处理烟灰的方法与性格

弹烟灰的方法



频繁地弹烟灰

完美主义者，不允许犯一点错误。对任何事情都不妥协。



积累很长再弹掉

烟灰积累了很长也不介意，这样的人多少有点迷糊，但也有小气的一面。

熄烟的方法



用力碾灭

必须要把烟头的火完全熄灭，这种人意志坚强，中规中矩。



折断熄灭

思维灵活、变通，但有时会缺乏耐性。

专栏 心理学的历史（5）

被精细分类的现代心理学

从哲学中走出来的心理学，到了现代，已经被人们从各个角度进行了深入研究。如今，心理学作为一门实践性科学，被科学家们精细地分成了许多门类，以便对人类起到更大的作用。当用单一领域的知识无法解决某个问题的时候，科学家们就会采取跨领域协作的方式来共同研究它。

现代心理学从大的方面说可以分为两类，即“基础心理学”和“应用心理学”。基础心理学研究的是心理学的理论，而应用心理学是针对具体的对象，让心理学为其服务的实用性科学。

基础心理学分为“学习”、“神经”、“知觉”、“行为”、“生理”、“认知”六个领域；应用心理学分为“社会”、“产业”、“发展”、“教育”、“临床”、“犯罪”、“人格”、“经营”八个领域。

心理学的分类

